ISG. MAKE THE WORLD YOURS.*

MBA SPÉCIALISÉS

ADMISSION BAC +4/5 OU CADRES EXPÉRIMENTÉS

Sommaire

Les atouts des MBA Spécialisés de l'ISG 4

L'organisation générale des études 5

Un cursus professionnalisant 6 / 7

Entreprises et réseau 8 / 9

Paroles de diplômés 10 / 11

Admission, mode d'emploi 12 / 13

Les référents métier 14 / 15

LE PROGRAMME DES SPÉCIALISATIONS

Expertises Sectorielles

MBA Management du développement durable 16 / 17

MBA Management du sport 18 / 19

MBA Marketing du luxe 20 / 21

Marketing - Négociation internationale

MBA Marketing, innovation et communication 22 / 23

MBA Négociations et Ingénierie des affaires internationales 24 / 25

Finance - Contrôle

MBA Finance et marchés internationaux 26 / 27

MBA Gestion et fiscalité du patrimoine 28 / 29

Stratégie - Business Management

MBA Achats et logistique 30 / 31

MBA Conseil en organisation et gestion du changement 32 / 33

MBA Entrepreneuriat et business development 34 / 35

MBA Management des RH et des compétences internationales 36 / 37

Les cursus de l'ISG 38 / 39

Valérie Dulieu
Directrice du 3e cycle

Les MBA Spécialisés de l'ISG sont un atout pour tous ceux qui veulent optimiser leur entrée dans la vie professionnelle par une formation complémentaire d'expertise, en bénéficiant de la meilleure connaissance des pratiques et de l'évolution des métiers.

Les MBA Spécialisés de l'ISG sont des programmes de 3e cycle permettant de **valoriser un diplôme initial, de renforcer une expertise dans un domaine ou un secteur pointu, d'acquérir une double compétence ou de se préparer à la création ou à la reprise d'entreprise.**

Depuis plus de 40 ans, l'ISG forme des managers internationaux, compétents professionnellement, rapidement opérationnels, prêts à prendre des responsabilités au sein des entreprises et à réussir dans la société de la connaissance et de l'information, des réseaux ouverts et multiples et de la mondialisation. Envie d'entreprendre, créativité, ouverture au monde et confiance en soi sont les 4 piliers fondateurs de l'ISG.

Les MBA Spécialisés de l'ISG accueillent des étudiants en poursuite de cursus comme des professionnels en activité. Cette mixité est une source d'enrichissement pour tous les participants. **La taille humaine des promotions et l'enseignement dispensé par des professionnels, favorisent également les échanges et la création d'un réseau de solidarité.** Les participants sont invités à travailler en équipe sur des projets transversaux et sont accompagnés dans leur insertion professionnelle sous forme d'ateliers et d'entretiens individuels de développement personnel.

La mission en entreprise de six mois et la thèse professionnelle traitant d'une problématique d'entreprise permettent aux participants des programmes de MBA Spécialisés de développer un réseau professionnel et une expertise tournée vers les entreprises, que ce soit en finance, en marketing, en ressources humaines, en développement durable, en luxe ou en sport.

Les participants des MBA Spécialisés de l'ISG sont intégrés au réseau ISG Alumni, fort de 19 000 membres au travers de nombreuses délégations en France et à l'étranger, véritables ambassades permettant de bénéficier de la puissance de la communauté ISG, même au bout du monde.

Les atouts des MBA Spécialisés de l'ISG

Les MBA Spécialisés sont des programmes d'expertise destinés à former des professionnels rapidement opérationnels et en phase avec les attentes des entreprises. Les programmes allient parcours académique et étude de cas concrets.

UNE FORMATION DE QUALITÉ RECONNUE

- 4 MBA Spécialisés classés en 2012 par le cabinet SMBG
- La transmission des meilleures pratiques en entreprises grâce aux 150 intervenants, professionnels en activité et professeurs-chercheurs spécialistes d'un secteur d'expertise
- 11 spécialisations pointues et en phase avec les attentes des entreprises

UNE INSERTION PROFESSIONNELLE FACILITÉE

- Accompagnement individualisé par un consultant RH
- Puissance du réseau international de 19 000 Anciens Élèves de l'ISG (4e Grande École de Commerce française en terme d'Alumni répertoriés dans le Who's Who)
- Proximité avec le monde de l'entreprise : conférences, rencontres avec des professionnels, visites d'entreprises...

L'ISG EN BREF

L'enseignement en MBA Spécialisés est nourri des 45 ans d'expérience d'une Grande École de Commerce reconnue, et membre de la Conférence des Grandes Écoles (CGE). Les étudiants bénéficient de l'excellence académique des enseignants-chercheurs et de l'ensemble des infrastructures et services de l'ISG.

- Établissement d'Enseignement Supérieur reconnu par l'État
- Création : **1967**
- Grade de Master, diplôme Bac+5 visé par l'État
- **19 000** Anciens Elèves, dont 1/4 travaillent à l'étranger
- **1 650** étudiants (50 nationalités sur le campus)
- **72** universités partenaires dans **30 pays**

L'ISG est membre de :
L'AACSB (Associate to Advance Collegiate Schools of Business), l'EFMD (European Foundation for Management Development), CLADEA (Consejo Latino Americano de Escuelas de Administración), l'AmCham (American Chamber of Commerce in France), l'UGEI (Union des Grandes Écoles Indépendantes)

L'ISG est accréditée par :
L'ACBSP (Association of Collegiate Business Schools and Programs)

L'ISG est membre de IONIS Education Group, leader de l'enseignement supérieur privé en France, avec 20 écoles, 17 000 étudiants et 60 000 anciens élèves.

L'organisation générale des études

LES ENSEIGNEMENTS EN MBA SPÉCIALISÉS RÉPONDENT À PLUSIEURS OBJECTIFS :

- Préparer les participants à un métier précis, nécessitant une spécialisation fonctionnelle ou sectorielle pointue
- Se spécialiser dans un domaine d'expertise et développer des compétences en bénéficiant de la meilleure connaissance des pratiques dans chaque métier ou secteur
- Acquérir les compétences nécessaires pour répondre aux problématiques actuelles des entreprises

	FIN OCTOBRE - AVRIL	MAI - OCTOBRE
ENSEIGNEMENT	**Cours transversaux de management :** • Simulation de gestion d'entreprise • Éthique des affaires • Gouvernance • Gestion de la performance : juridique, financière, humaine et gestion des risques **Cours d'anglais des affaires** (par niveau) **Cours de spécialisation dans un des 11 MBA Spécialisés de l'ISG** (consulter le programme détaillé de chaque spécialisation)	**Thèse professionnelle tutorée** (centrée sur une problématique d'entreprise)
MISSION EN ENTREPRISE	**Possibilité de mission en entreprise à temps partiel** (contrat de professionnalisation, stage conventionné…)	**Mission en entreprise à temps plein** (6 mois - stage, CDD, CDI, contrat de professionnalisation)
PÉDAGOGIE APPLIQUÉE	**Ateliers d'insertion professionnelle**	

SERVICE WEB

Tous les étudiants de l'ISG ont accès à un portail web dédié, permettant un partage d'informations en temps réel avec les responsables pédagogiques et la consultation en ligne des emplois du temps, de ressources documentaires, d'offres de stages…

Un cursus professionnalisant

UNE FORMATION EN PHASE AVEC LES ENTREPRISES

Chaque spécialisation est placée sous la coordination d'un référent, garant de sa pertinence professionnelle et pédagogique.

Leur connaissance des pratiques actuelles en entreprise et des spécificités métier leur permet de concevoir des programmes en phase avec les attentes des recruteurs.
Les référents Métier sont également une précieuse source d'informations et de contacts pour les participants. Ils sont en mesure de mobiliser leur réseau professionnel, afin de proposer des intervenants de qualité au sein de la formation.

COMITÉ DE SURVEILLANCE DE L'ISG

Président :
Marc Sellam, Président de IONIS Education Group.
Vice-président :
Fabrice Bardèche, Vice-Président de IONIS Education Group.
Membres :
• Christophe de Backer, Président du Comité Exécutif de la Banque Privée Edmond de Rothschild et membre du Conseil de surveillance de la Compagnie Financière Edmond de Rothschild.
• Loïc Saluden, Président de l'Association ISG Alumni et Senior Consultant chez Hudson.
• Olivier Bouygues, Directeur Général Délégué du groupe Bouygues.
• Nicolas Mérindol, Président d'Amilton Partners.
• Franck Mougin, Directeur des Ressources Humaines et du Développement Durable de Vinci et membre du conseil exécutif de Vinci.
• Alain de Pouzilhac.

UNE PÉDAGOGIE DE L'ACTION

La grande majorité des cours est dispensée par les meilleurs professionnels des secteurs concernés. Interviennent également des enseignants-chercheurs et consultants spécialistes du domaine.

Le nombre d'intervenants professionnels par spécialisation et la diversité de leurs expériences permettent aux étudiants de bien appréhender les enjeux des principales entreprises de leur domaine de spécialisation.

Les promotions à taille humaine facilitent les échanges entre les participants et les intervenants.

La mise en pratique est au cœur de la pédagogie et prend différentes formes : jeux d'entreprise, études de cas, visites d'entreprises, conférences professionnelles, tables-ronde métiers, conduite de projets en équipe… De nombreuses opportunités de nouer des liens privilégiés avec des professionnels sont offertes aux participants.

LA THÈSE PROFESSIONNELLE

Pendant la période de mission en entreprise, les participants des programmes MBA Spécialisés rédigent une thèse professionnelle. Il s'agit d'un véritable projet d'action qui traite d'une problématique d'entreprise et débouche sur l'élaboration de recommandations concrètes.

Le sujet peut être lié à une mission particulière en entreprise ou être d'intérêt plus général. La thèse professionnelle doit être validée par un tuteur choisi parmi les intervenants, ce tuteur assurant le suivi méthodologique pendant toute la période. La thèse professionnelle fait l'objet d'un rapport écrit et d'une soutenance devant un jury en octobre.

UNE IMMERSION EN ENTREPRISE

POSSIBILITÉ D'ALTERNANCE ÉCOLE / ENTREPRISE

D'octobre à avril, la formation est organisée sous forme de séminaires 3 jours par semaine (jeudi, vendredi, samedi), afin d'être compatible avec la poursuite d'une activité professionnelle, ou d'un projet spécifique.

Les participants en poursuite de cursus peuvent bénéficier de convention de stage à temps partiel ou de contrat de professionnalisation pendant cette période.

À partir de mai, les participants effectuent une mission en entreprise à temps plein de 6 mois. Cette mission en entreprise a pour vocation de permettre aux étudiants de mettre en pratique les enseignements reçus.

Elle peut donner lieu à une convention de stage ou correspondre à la poursuite d'une activité professionnelle à temps plein ou à une nouvelle activité (CDD, CDI). Elle peut aussi être la poursuite d'une activité à temps partiel débutée dans le cadre du MBA Spécialisé. À l'issue de cette période de 6 mois, les étudiants ont un entretien individuel avec le consultant en ressources humaines, afin de faire le point sur cette mission et la valoriser dans le cadre de leur parcours professionnel.

UN COACHING INSERTION PROFESSIONNELLE

Les étudiants des MBA Spécialisés de l'ISG bénéficient d'un accompagnement individuel, assuré par un consultant en ressources humaines et par le référent pédagogique de chaque spécialisation qui les accompagnent dans leur choix d'orientation et dans la construction de leur projet professionnel. Le coach les aide également à rédiger CV et lettres de motivation et à se préparer aux entretiens de recrutement. Cet accompagnement est organisé en 3 étapes.

- La première phase débute par la construction du projet professionnel. Les étudiants sont invités à présenter et à débattre de leur projet au sein de petits groupes, constitués en fonction des âges et des objectifs, et en présence du consultant. Le projet est ensuite approfondi avec le référent dans le cadre d'un cours transversal. Les étudiants peuvent ainsi aborder leur spécialisation avec un projet clair, favorisant les échanges productifs avec le référent et les différents intervenants professionnels.

- Les étudiants rédigent leurs CV et lettres de motivation avec les conseils du consultant.

- Les étudiants identifient, avec l'aide du consultant et du référent pédagogique de leur MBA Spécialisé, des entreprises-cibles. Ils bénéficient des offres de stages et d'emploi de l'ISG et des liens forts noués avec le monde des entreprises. Ils sont enfin préparés à utiliser intelligemment leur réseau et bénéficient de séances individuelles de coaching de préparation aux entretiens.

Entreprises et réseau

L'ENTREPRISE AU CŒUR DE L'ISG

- Le Comité de surveillance de l'école intègre un collège intégralement composé de représentants du monde de l'entreprise et d'anciens élèves de l'ISG. Des réflexions y sont menées sur les programmes et parcours pédagogiques, afin de répondre aux évolutions du monde de l'éducation et de celui des entreprises.
- 60% des intervenants formateurs et membres des jurys au sein de l'ISG sont des professionnels. Ce qui nous permet de toujours rester en phase avec le monde de l'entreprise.
- La mission de professionnalisation ou stage en entreprise dure six mois. Véritable point d'entrée dans la vie professionnelle, elle est une application de la spécialisation du MBA.
- Une thèse professionnelle ou mémoire de recherche appliquée est préparée dans le domaine de spécialisation choisi, avec le tutorat individualisé d'un enseignant.
- De nombreux événements permettent une rencontre et des échanges entre les étudiants et des professionnels à l'ISG tout au long de l'année : les Cafés Métiers, le Forum Entreprises, les Conférences Planète Ouverte, la Semaine Esprit d'entreprendre, les table-rondes Entreprises...

EXEMPLES D'ENTREPRISES QUI RECRUTENT À L'ISG

• MICROSOFT • ARVAL • PÉCHINEY • SEITA
• SOCIÉTÉ GÉNÉRALE • FRANCE TELECOM
• CRÉDIT AGRICOLE • DECATHLON • KPMG
• MASTERFOODS • HSBC • GENERAL ELECTRIC
• TOTAL • CANAL + • VALEO • ERNST&YOUNG
• PRICEWATERHOUSE COOPERS • SANOFI
• MANPOWER • CARAT • COLGATE - PALMOLIVE
• BNP PARIBAS • MC CANN ERICKSON • UNILEVER
• BACARDI MARTINI • FORTIS • THALES • EMAP
• PUBLICIS • CLARINS • BMW • ALSTOM • LAFARGE
• PSA • TF1 • YVES SAINT LAURENT...
Et de nombreuses autres.

UN CAMPUS URBAIN ET PARISIEN

Au coeur de la vie sociale, culturelle, artistique et économique, la situation géographique de l'ISG permet aux étudiants de jouir d'un dynamisme et d'une diversité propres à la cité. L'implantation au cœur du pôle économique parisien et les relations privilégiées entretenues par l'ISG avec les entreprises facilitent l'accès des étudiants à des missions et stages en entreprise, puis à des carrières très diversifiés.

ISG ALUMNI, UN RÉSEAU PUISSANT ET SOLIDAIRE

Tous les "Anciens" constituent la communauté ISG et continuent à faire vivre les valeurs dispensées par l'école : entrepreneuriat, ouverture à l'international, créativité et esprit d'équipe.

L'Association des Anciens, ISG Alumni, est une véritable richesse pour l'ISG car aujourd'hui, plus que jamais, appartenir à un réseau vivant et important est un réel atout. En rassemblant et en mettant en contact ses 19 000 membres, ISG Alumni offre à chacun de nombreuses occasions de relations professionnelles ou personnelles.

Les diplômés sont tous très attachés à l'Association, non seulement car elle est la "mémoire de l'école", mais aussi parce qu'elle implique toutes les promotions qui peuvent se retrouver grâce à elle, dans le cadre élargi de la communauté ISG qui comprend l'exécutif de l'école, le corps professoral, les étudiants et les diplômés.

LES MISSIONS D'ISG ALUMNI

Dans ses statuts, l'Association des Anciens Élèves de l'ISG s'est fixé 5 objectifs principaux :

- Favoriser les relations professionnelles et amicales entre ISG
- Faciliter l'insertion, le perfectionnement et la progression de ses membres dans la vie professionnelle et aider les ISG en difficulté
- Entretenir et développer des relations avec l'ISG, sa Direction, son Corps Enseignant et ses étudiants
- Mener toutes actions permettant la promotion du Diplôme ISG
- Contribuer au développement de l'enseignement de la gestion

Ces missions ont pour but de développer le rayonnement et la réputation de l'ISG en France et dans le monde.

UN RÉSEAU MONDIAL

L'Association tisse et anime son réseau à travers plus de 30 délégations en France et à l'étranger. Une délégation rassemble des ISG dans une zone géographique précise (département, région, pays).

Véritables ambassades, elles jouent un rôle de représentation et d'accueil des nouveaux membres, en leur permettant de bénéficier de la puissance du réseau formé par les ISG, même au bout du monde.

Les ISG sont présents sur tous les continents, partout l'ISG Alumni leur permet de se retrouver et d'être les ambassadeurs de l'esprit ISG.

ISG ALUMNI

Les participants des MBA Spécialisés sont membres stagiaires d'ISG Alumni durant toute leur formation.
Ils bénéficient à ce titre d'un ensemble de services :

- **Accès à l'annuaire en ligne des Anciens Élèves (recherche possible par secteur et par entreprise)**
- **Mise en ligne de leur CV dans l'annuaire, consulté par les cabinets de recrutement partenaires de l'Association et par les professionnels du recrutement**
- **Accès en ligne aux offres d'emploi exclusives de l'ISG (7 000 offres d'emploi et de stage en France et à l'étranger par an)**
- **Accès à tarif préférentiel aux Ateliers Carrière, régulièrement organisés par ISG Alumni**
- **Accès au rendez-vous mensuels ISG Alumni et aux Clubs professionnels (RH, Finance…) ou thématiques (Rugby, voile…)**
- **Réception de la e-newsletter d'information de l'Association**

www.isg-alumni.com

Paroles de diplômés

Quentin Pubellier
MBA Spécialisé Management du développement durable

Pendant 4 ans et grâce à mon cursus généraliste à l'ESME Sudria, j'ai appréhendé les différents métiers de l'ingénieur avant de me spécialiser en " énergie ". Dans un monde où les questions de réchauffement climatique, de pénurie énergétique et de développement durable sont sur toutes les lèvres, c'était pour moi un secteur d'avenir. C'est justement ces dernières problématiques qui m'ont encouragé à compléter mes études avec un MBA Spécialisé en Management du Développement Durable à l'ISG.

Ce MBA m'a énormément appris. Outre le programme complet et l'implication des professeurs, la grande diversité des profils qui constituent l'audience a permis des échanges très enrichissants. De plus, nous avons bénéficié d'un véritable accompagnement à l'insertion professionnelle grâce au réseau des professeurs et à l'intervention d'un coach de carrière.

Le profil Ingénieur doté de compétences managériales et commerciales est très demandé sur le marché du travail, je n'ai donc eu aucun souci pour trouver un stage au sein du Groupe Altran, en tant que Consultant en Développement Durable. Je travaille actuellement à Singapour, pour Petroval sur la zone Asie / Océanie.

Charlotte Rochelle
MBA Spécialisé Conseil en organisation et gestion du changement

Diplômée d'un Master en Nouvelles Technologies et Management d'une école de commerce en 2010, j'ai rapidement intégré un cabinet de conseil en système d'informations spécialisé en finance de marché. Suite à une première mission dont le but était de faire collaborer des parties prenantes qui étaient des concurrents historiques, j'ai ressenti des manques de compétences au niveau de la gestion humaine de ce projet. Je me suis donc intéressée aux MBA Spécialisés.

Mon choix de l'ISG a été orienté par la possibilité de suivre les cours en alternance (aspect indispensable pour le cabinet), la forte orientation pratique et le focus sur le domaine qui me tenait particulièrement à cœur, à savoir la gestion du changement. Le programme s'est découpé en deux phases: d'abord la stratégie et les raisons qui poussent les entreprises à changer (approche macro), puis la gestion du changement au sein de l'entreprise et des acteurs du changement (approche micro). J'ai apprécié « la montée en puissance » du programme qui m'a permis d'appréhender l'ensemble du processus : la décision du changement, la gestion de conflit, les relations humaines. Le fait que le MBA se déroule en alternance m'a permis de mettre en application et de tester rapidement les différents outils appréhendés durant les cours. Enfin les cours dispensés par des professionnels offrent plus que des présentations d'outils et de méthodes : de vrais retours d'expérience.

Ellie Tsarantanis
MBA Spécialisé Marketing du luxe

Passionnée par le secteur de l'hôtellerie, j'ai suivi pendant quatre ans et demi des études à l'Ecole Hôtelière de Lausanne. Je voulais poursuivre mon cursus afin de recevoir une préparation de haut niveau dans le domaine de la gestion d'entreprise et l'industrie du luxe. Le MBA Spécialisé Marketing du luxe de l'ISG m'a permis de bénéficier d'une formation théorique et pratique et d'explorer le luxe dans sa globalité en analysant différents secteurs tels que la maroquinerie, la joaillerie, l'horlogerie...

J'ai particulièrement apprécié les intervenants tout au long du programme. Cela m'a permis d'avoir un point de vue concret de la situation et de commencer à construire un carnet d'adresses.

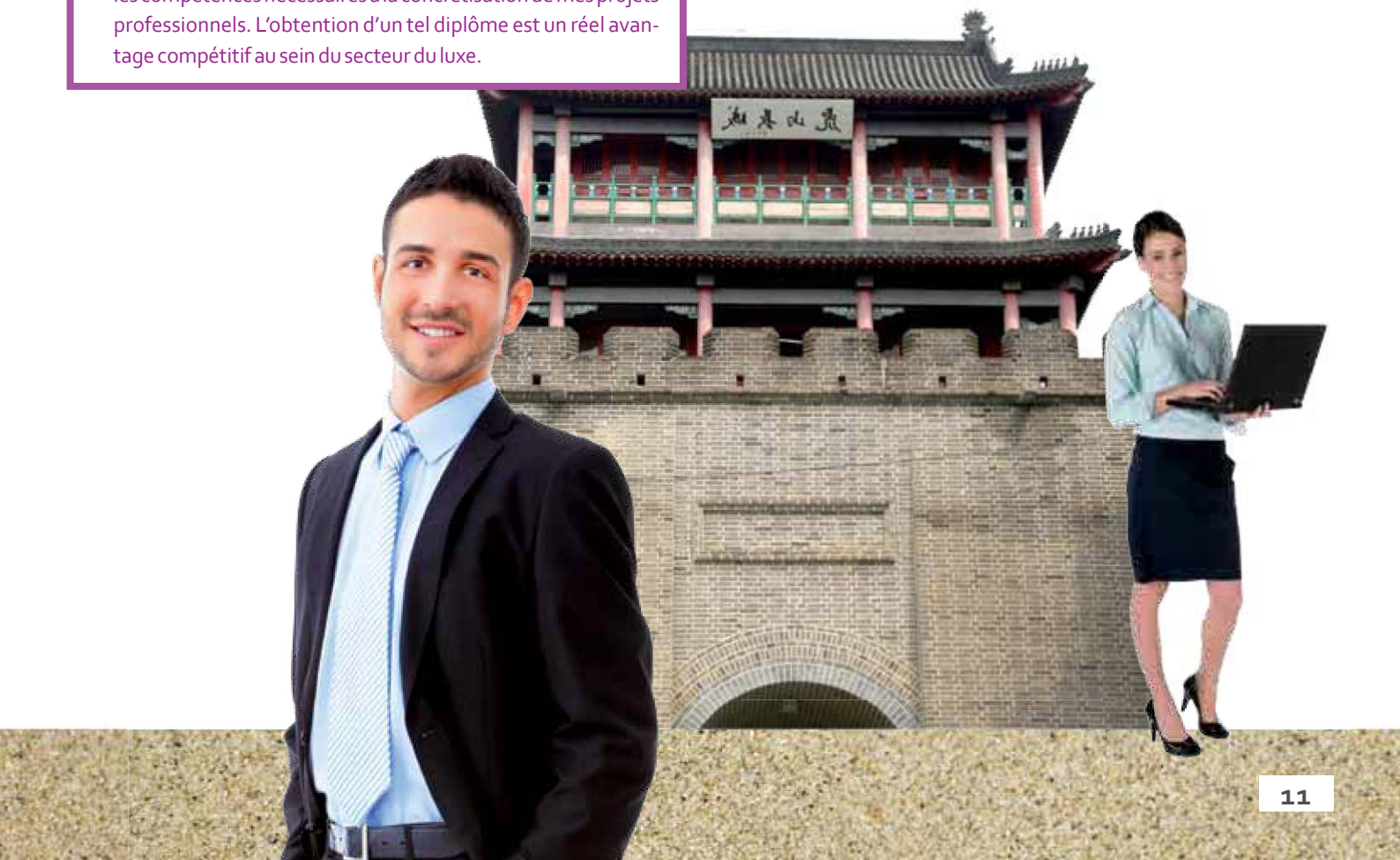
De plus l'ISG se trouve dans la capitale de la mode et du luxe. Afin de savoir ce qu'il se passe sur le terrain, nous avons eu l'occasion de faire plusieurs visites : l'atelier et centre de distribution Louis Vuitton, diverses boutiques de luxe et palaces parisiens.

Le programme MBA Marketing du luxe m'a permis d'acquérir les compétences nécessaires à la concrétisation de mes projets professionnels. L'obtention d'un tel diplôme est un réel avantage compétitif au sein du secteur du luxe.

Stéphanie Perez
MBA Spécialisé Gestion de fiscalité du patrimoine

Après avoir obtenu un Master en Droit Economique et des Affaires à l'Université Nice Sophia Antipolis, j'ai fait le choix d'intégrer l'ISG. Je me suis inscrite dans le MBA Spécialisé Gestion de patrimoine afin d'approfondir et de préciser mes compétences juridiques et fiscales et d'acquérir des connaissances financières. Mon projet professionnel étant d'obtenir un poste de gestionnaire de patrimoine, cette formation me permettait de réunir un solide bagage et d'excellentes aptitudes pour y parvenir.

Ce MBA a parfaitement répondu à mes attentes : non seulement les notions théoriques furent étudiées en profondeur, mais elles ont surtout été appliquées à des cas concrets. Cela m'a permis d'être immédiatement opérationnelle lors de mon stage de fin d'études qui, de ce fait, s'est transformé en embauche en tant que gestionnaire de patrimoine sur le pôle LCL Banque Privée de Versailles. Depuis je mets en pratique, dans mon travail quotidien, tout ce que j'ai appris à l'ISG.



Admission mode d'emploi

PUBLIC DES MBA SPÉCIALISÉS DE L'ISG

- Les étudiants Bac +4/+5 diplômés ou en cours d'obtention d'un diplôme des universités, titulaires de DEA, DESS, Master 1 ou 2, Maîtrise, IEP, IUP ou diplômes étrangers équivalents, d'écoles de commerce, médecine, pharmacie, architecture, CAPA, DECF ou diplômes étrangers équivalents.
- Les cadres expérimentés (5 ans d'expérience professionnelle) souhaitant acquérir une expertise dans la perspective d'un développement de compétences, d'une valorisation de leur parcours professionnel ou d'une réorientation.

OBJECTIFS

Les MBA Spécialisés de l'ISG peuvent répondre à différentes attentes :

- Devenir expert dans un domaine ou secteur, grâce à un renforcement de ses compétences
- Acquérir une double-compétence fonctionnelle et sectorielle
- Se réorienter grâce à une formation professionnalisante
- Se préparer à une création ou à une reprise d'entreprise

DATES CLÉS

Candidature : de février à octobre
Début des enseignements de MBA Spécialisés : fin octobre

MODALITÉS D'ADMISSION

La sélection des candidats (déjà diplômés ou en cours d'obtention de leur diplôme) s'effectue de février à septembre selon le processus suivant :

- L'ensemble des dossiers de candidature, incluant CV et lettres de motivation, est étudié par la Commission d'Admission. (Il est possible de candidater en ligne sur le site internet de l'ISG).
- Les candidats déclarés admissibles sont ensuite reçus par un jury en entretien individuel. Cet échange permet d'évaluer la pertinence du projet professionnel, la motivation et la personnalité de chaque candidat.
- La décision finale concernant l'admission est communiquée par courrier à chaque candidat au plus tard 15 jours après l'entretien. L'admission pour les étudiants en cours d'études peut être prononcée sous réserve de l'obtention du diplôme.

Les candidatures sont examinées au fur et à mesure de la réception des dossiers complets. Il est donc conseillé de postuler le plus tôt possible.

Les frais correspondant au dossier de candidature sont fixés à 75 euros. Le dossier de candidature, complété et accompagné des pièces justificatives, est à adresser à :

Service Admission / MBA Spécialisés de l'ISG
8 rue de Lota - 75 116 Paris

CONTACT

ISG Service Admission / MBA Spécialisés
8, rue de Lota - 75116 Paris
01 56 26 26 10 / admission@isg.fr

Des Journées Portes Ouvertes sont organisées régulièrement pour vous permettre de rencontrer les responsables pédagogiques et professeurs référents (Dates consultables sur www.isg.fr).

COÛTS DES ÉTUDES ET FINANCEMENT

- Les frais de scolarité pour l'année 2012/2013 sont fixés à 8 780 euros* payables en trois fois + 770 euros de cotisations **.
- L'organisation des MBA Spécialisés de l'ISG à temps partiel sur 3 jours par semaine (jeudi, vendredi, samedi) permet aux participants de travailler parallèlement (contrat de professionnalisation) ou d'effectuer des stages rémunérés sous convention. Le bureau des stages de l'ISG propose de nombreuses opportunités (plus de 7 000 par an).
- L'ISG a négocié des tarifs préférentiels pour les prêts étudiants avec certains établissements bancaires. Leur liste peut vous être communiquée sur simple demande.
- Pour les salariés, les frais de scolarité peuvent être pris en charge partiellement ou totalement par le Fongecif ou sur le budget formation de leur entreprise.
- Les demandeurs d'emploi indemnisés au titre de l'allocation d'aide au retour à l'emploi (ARE) peuvent, avec l'accord de Pôle emploi et dans le cadre du projet d'action personnalisé (PAP), continuer de percevoir l'ARE pendant toute la durée de leur formation.

*Tarifs valables au 02/11/2012 soumis à d'éventuelles modifications.
**Cotisations Sécurité Sociale ...

Les référents métiers

EXPERTISES SECTORIELLES

MANAGEMENT DU DÉVELOPPEMENT DURABLE (P.16/17)

DÉBOUCHÉS

- Chargé de développement durable
- Chargé de RSE
- Chargé de communication responsable
- Consultant en développement durable
- Responsable RH diversité

RÉFÉRENT

Ivan Grenetier - École des Mines de Paris, Consultant en développement durable

MANAGEMENT DU SPORT (P.18/19)

DÉBOUCHÉS

- Fonctions communication, marketing, commerciales au sein d'entreprises ayant un rapport avec le sport
- Responsables de médias spécialisés (chef de publicité, chef de rubrique, éditeur, journaliste) ou de cellules spécialisées dans les médias
- Gestion de toute activité ou métier ayant un lien avec le sport

RÉFÉRENTS

> **Thierry Wendling** - Directeur développement du centre de formation du Racing Club de Strasbourg

> **Michel Fareng** - HEC, Gérant de PSM (Conseil en marketing sportif et management de personnalités)

MARKETING DU LUXE (P.20/21)

DÉBOUCHÉS

- Responsable marketing ou communication dans une entreprise du secteur du luxe
- Chargé d'étude
- Responsable création et recherche
- Direction opérationnelle

RÉFÉRENT

> **Jean-Claude Roustant** - DESS Panthéon Sorbonne, Consultant international en luxe

MARKETING - NÉGOCIATION INTERNATIONALE

MARKETING, INNOVATION ET COMMUNICATION (P.22/23)

DÉBOUCHÉS

- Chef de produit
- Chef de publicité
- Responsable Communication
- Fonctions commerciales et stratégiques en agence de communication
- Fonctions marketing, communication, vente chez l'annonceur

RÉFÉRENT

> **Bertrand Adeline** - Sciences Politiques Paris et DESS de Communication audiovisuelle, consultant en marketing, communication et médias

NÉGOCIATIONS ET INGÉNIERIE DES AFFAIRES INTERNATIONALES (P.24/25)

DÉBOUCHÉS

- Ingénieur d'affaires à l'international
- Manager de projet à l'international
- Responsable de zone export
- Négociateur international
- Responsable de développement international

RÉFÉRENT

> **Joselyne Studer Laurens** - DEA Paris X, Présidente du Centre de Techniques Internationales, Conseiller du Commerce Extérieur, expert auprès de la Commission européenne

FINANCE - CONTRÔLE

FINANCE ET MARCHÉS INTERNATIONAUX (P.26/27)

DÉBOUCHÉS

- Métiers de la finance de marchés et de la finance d'entreprise
- Analyse financière, trading, arbitrage, gestion de portefeuille, back-office
- Ingénierie financière, trésorerie et financement d'entreprise

RÉFÉRENTS

> Joselyne Studer Laurens - DEA Paris X, Présidente du Centre de Techniques Internationales, Conseiller du Commerce Extérieur, expert auprès de la Commission européenne

> Valérie Dulieu - Diplômée de l' ESSEC et d'un Master recherche Panthéon Sorbonne. Directrice du 3e cycle à l'ISG

GESTION ET FISCALITÉ DU PATRIMOINE (P.28/29)

DÉBOUCHÉS

- Conseiller en Gestion de Patrimoine Indépendant
- Auditeur dans les techniques de transmission d'entreprises
- Conseiller clientèle en banque privée et gestion de fortune

RÉFÉRENT

> Marie Hélène Delage - Docteur en droit fiscal, Consultante fiscaliste

STRATÉGIE - BUSINESS MANAGEMENT

ACHATS ET LOGISTIQUE (P.30/31)

DÉBOUCHÉS

- Responsable des opérations supply chain
- Responsable commercial dans une entreprise de logistique
- Manager supply chain dans l'industrie, les services ou la grande distribution
- Consultant achats / logistique

RÉFÉRENT > Marc Lafond - Consultant en transport international et logistique

CONSEIL EN ORGANISATION ET GESTION DU CHANGEMENT (P.32/33)

DÉBOUCHÉS

- Chef de projets
- Consultant junior en conseil stratégique ou en organisation, interne ou externe
- Manager des systèmes d'informations en entreprises ou cabinets de conseil
- Toutes fonctions intervenant sur le pilotage de projets de changement

RÉFÉRENTS > Claude Chalem - MBA Strategy and international business Georges Washington University, Consultant en stratégie et management de transition

> Janksy Jarocki - DESS, Consultant et formateur en gestion du changement.

ENTREPRENEURIAT ET BUSINESS DEVELOPMENT (P.34/35)

DÉBOUCHÉS

- Porteurs de projet de création ou reprise d'entreprise
- Toute fonction de direction générale ou de management de PME
- Intrapreneurs et managers d'activité au sein de l'entreprise

RÉFÉRENT > Stéphane Dugon - ISG et Expert comptable, Commissaire aux comptes

MANAGEMENT DES RH ET DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES INTERNATIONALES (P.36/37)

DÉBOUCHÉS

- Responsable RH
- Chargé de recrutement
- Chef de projet formation
- Responsable formation
- Consultant en cabinet de recrutement

RÉFÉRENT

> Richard Folliot - DEA droit social
Manager de transition et consultant RH

MBA Management du développement durable

Ivan Grenetier

Il est ingénieur civil diplômé de l'École des Mines de Paris et Président du club Mines Environnement Développement Durable. Il est dirigeant fondateur de NUEVOMUND depuis février 2007 (conseil en RSE, environnement, management des risques) après une carrière dans le conseil en système d'informations et le management puis dans le management opérationnel de business unit.

OBJECTIFS

- Former les étudiants à la gestion et au management du développement durable dans les entreprises
- Intégrer les dimensions sociales, environnementales et économiques
- Faire acquérir les outils d'analyse, de pilotage et de management à mettre en oeuvre
- Maîtriser les enjeux et les conséquences d'une politique de développement durable

DÉBOUCHÉS

- Chargé de RSE, chargé de développement durable
- Chargé de communication responsable
- Consultant en développement durable
- Responsable RH diversité

POINTS FORTS

Un programme transversal, permettant de développer de multiples compétences dans un domaine complexe et en pleine évolution. Le MBA Spécialisé Management du développement durable permet aux étudiants d'aborder :

- **Les grands enjeux du développement durable et de la RSE**
- **Les applications opérationnelles en entreprise déclinées sur les grandes fonctions du marketing, des achats, de la production, de la R&D, de la finance, des ressources humaines ou des systèmes d'informations**

L'enseignement combine les apports théoriques avec les exposés de cas concrets, les étudiants sont invités à enrichir ces apports par des travaux personnels approfondis.

PROGRAMME

LES FONDAMENTAUX DU DÉVELOPPEMENT DURABLE

DU DÉVELOPPEMENT AU DÉVELOPPEMENT DURABLE

- Émergence et affirmation d'un concept
- Enjeux géopolitiques
- Enjeux liés à l'eau
- Enjeux liés à l'agro-alimentaire

LE NOUVEAU PRINCIPE DE RESPONSABILITÉ ET SA FORMALISATION

- Les principes fondateurs de la RSE et leur évolution
- Initiatives incitatives
- Le cadre réglementaire de la démarche (sources nationales)
- Cadre réglementaire de la démarche (droit)

INTÉGRER LE DÉVELOPPEMENT DURABLE DANS LA STRATÉGIE D'ENTREPRISE

- Qu'est-ce qu'une entreprise durable et responsable ?
- L'éthique
- Le filtre décisionnel
- Intégration managériale du Développement Durable
- Les démarches développement durable

EXEMPLES DE THÈSES PROFESSIONNELLES

- L'intégration d'une démarche RSE dans les entreprises de hautes technologies
- Les outils de formation et de sensibilisation aux achats durables
- Comment la RSE contribue-t-elle au changement de modèle dans le secteur pharmaceutique ?
- Benchmark des offres ISR dans six pays européens
- Politique de développement durable dans les collectivités locales
- Analyse des retours sur expérience des rénovations de bâtiments : amélioration énergétique et du cadre de vie
- Modélisation de l'avantage concurrentiel de la RSE : cas du marché du recyclage et de la valorisation des déchets
- Pour une meilleure efficience des éco-organismes dans la filière déchets

MANAGER LE DÉVELOPPEMENT DURABLE

LES RÉFÉRENTIELS DU DÉVELOPPEMENT DURABLE

- Les normes
- Les différents types d'audit
- Les pratiques territoriales de développement durable
- L'organisation de la fonction développement durable dans une collectivité territoriale

PILOTER LES ACTIONS DE DÉVELOPPEMENT DURABLE

R&D, Production, Achats et logistique, Immobilier, RH, Finance

- Les actions environnementales : déchets, pollutions, ressources
- Dynamique écologique
- Finance Carbone
- Transports et Construction
- Discrimination au travail
- Relations avec les collaborateurs
- Achats responsables
- Commerce équitable
- ACV et éco-conception
- Green It

QUELLE COMMUNICATION ?

- Les attentes des publics de l'entreprise en matière de développement durable et de respect des engagements
- Image et communication
- Pratiques du rapport développement durable

LES MUTATIONS

DES INVESTISSEMENTS SOCIALEMENT RESPONSABLES ?

- Qu'est ce que l'ISR
- Micro Finance

RELATIONS AVEC LA SOCIÉTÉ CIVILE

- Relation avec la société civile
- Les ONG
- L'entrepreneuriat social
- Stratégies *Bottom of the Pyramid*

GÉRER LE CHANGEMENT

- Gestion du changement et développement durable
- Innovation durable
- ROI du développement durable

EXEMPLES D'ENTREPRISES AYANT ACCUEILLI DES PARTICIPANTS DU MBA SPÉCIALISÉ EN MISSION

EcoAct, Factea Durable, Demeter Partners, Croix Rouge, Total, Vinci, Eiffage, Sequovia, SNCF, Ministère de l'Écologie, Ministère des Affaires Etrangères, AP-HP, Inneage, St Gobain, Bouygues Immobilier, Citéos, Médiaedge, Pur Project , Inneo, SEB, EDF...

" La spécialisation permet d'appréhender les fonctions d'audit et de conseil en développement durable et intègre la responsabilité sociale des entreprises, essentielle au management du développement durable."

Sandrine Hosti ,
MBA Spécialisé Management du développement durable

Après 14 années d'expérience professionnelle en tant que Responsable de projets informatiques dans un grand groupe bancaire, j'ai souhaité acquérir une double compétence dans le domaine du développement durable. Le domaine du développement durable étant très vaste, je cherchais une formation qui puisse être pluridisciplinaire sur cette spécialité et m'apporter les éléments essentiels pour obtenir une certaine légitimité auprès de futurs employeurs.
La spécialisation, très complète et progressive, s'intéresse à la géopolitique, la stratégie, le management et la gouvernance d'entreprise. Elle permet d'appréhender les fonctions d'audit et de conseil en développement durable, enseigne les normes, réglementations et droit de l'environnement, intègre la responsabilité sociale des entreprises essentielle au management du développement durable, complétée par la communication responsable et la conduite du changement. Des conférenciers viennent ponctuer le tout de sujets passionnants (éthique, bilan carbone, mécénat, climat...) et toutes les facettes sont abordées.

MBA Management du sport

Thierry Wendling

Michel Fareng

Thierry Wendling
Il est directeur développement du centre de formation du Racing Club de Strasbourg.

Michel Fareng
Il est diplômé d'HEC et gérant de PSM (conseil en marketing sportif et management de personnalités).

OBJECTIFS

- Former les étudiants désirant développer une activité professionnelle dans le domaine du sport
- Donner une vision opérationnelle des activités liées au sport ou au business du sport en tant qu'enjeu économique, financier, social et sociétal
- Professionnaliser la vision du sport en tant qu'activité et fait de société
- Accompagner le développement du sport-business par une professionnalisation de ses managers

DÉBOUCHÉS

- Chef de secteur, commercial dans la grande distribution ou chez les équipementiers
- Chef de produit / chef de marque dans la grande distribution sportive ou chez les équipementiers
- Collaborateur au service sponsoring d'une grande entreprise ou d'une collectivité
- Chef de projet évènementiel
- Chef de publicité ou direction marketing
- Chef de projet agence marketing sportif
- Chef de projet au sein d'un club ou d'une fédération nationale
- Commercial dans l'univers du sport (marque, club, agence, régie...)

PROGRAMME

LES FONDAMENTAUX DU DÉVELOPPEMENT DURABLE

LES ENSEIGNEMENTS ACADÉMIQUES THÉORIQUES

- Économie et finance du sport
- Droit du sport
- Sociologie du sport
- Le sport à l'international

LES ENTREPRISES DU SPORT

- Marketing des équipementiers
- Gestion opérationnelle
- Le cas PMU

LES ENTREPRISES DE DISTRIBUTION D'ARTICLES DE SPORT

- Gestion d'un centre de profit
- Gestion d'une marque
- Gestion d'un rayon
- Politique évènementielle
- Politique commerciale
- Politique de communication

EXEMPLES DE THÈSES PROFESSIONNELLES

- Intégration des stades de football dans les collectivités locales
- La place des marques distributeurs dans le sport
- Le rôle de la baisse des prix du matériel golfique sur l'évolution du nombre de licenciés
- Analyse comparative des nouveaux outils marketing des sponsors des joueurs de NBA
- Study on the follow-up utilization of 2008 Olympics venue

EN PARTENARIAT AVEC

DECATHLON

SPORT ET ENTREPRISES

UTILISER LE SPORT DANS L'ENTREPRISE
- Stratégie d'utilisation du sport par une entreprise
- Stratégie d'utilisation d'événements sportifs par une entreprise
- Gestion d'un événement
- Analyse de cas

TRANSPOSER LES VALEURS ET MÉTHODOLOGIES DU SPORT À L'ENTREPRISE
- Management des sportifs
- Gestion du stress
- Développement personnel et champions
- Gestion des conflits
- Sport et santé
- Média-training

SPORT ET MÉDIAS
- Journalisme sportif
- Gestion d'un quotidien
- Presse télévisée
- Produits dérivés
- Régie
- Presse et Internet
- Sport, médias et marketing
- Sport et Internet

PROJET OPÉRATIONNEL

RENCONTRES DE PROFESSIONNELS
- Ethique et sport
- Paris sportifs
- Gestion d'un stade
- Équitation
- Rugby
- Gestion d'une fédération
- Tourisme sportif

RENCONTRES TERRAIN
- Visite d'un site de production et recherche
- Visite d'un site de presse et production audiovisuelle

PROJET OPÉRATIONNEL
- Créer un " observatoire des bonnes pratiques du sport en entreprise "
- Participer à un projet opérationnel avec une entreprise sélectionnée ou un événement sportif

" Le deuxième semestre uniquement basé sur le management du sport, m'a permis de me rendre compte des réalités du monde du sport et de toutes les infrastructures qui le composent. "

Mathieu Mucciante,
MBA Spécialisé Management du sport

Après avoir obtenu un Master en Droit, j'ai pu développer grâce au MBA Spécialisé Management du sport, mes connaissances sur l'environnement du sportif et ses problématiques. Cette formation qui se déroule en deux semestres, avec un premier semestre de tronc commun, permet d'étudier des matières qui ne l'ont pas été auparavant. Le deuxième semestre, uniquement basé sur le management du sport, m'a permis de me rendre compte des réalités du monde du sport et de toutes les infrastructures qui le composent.
La bonne ambiance de ce MBA ainsi que l'intervention de professionnels issus du milieu sportif contribuent au bon déroulement de l'enseignement.
Grâce à mon MBA en Management du sport, j'ai pu intégrer une entreprise de gestion de patrimoine spécialisée pour les sportifs de haut niveau.

MBA Marketing du luxe

Jean-Claude Roustant

Il est diplômé d'une grande école de commerce et titulaire d'un DESS en Management (Panthéon-Sorbonne). Il est consultant international, spécialiste du luxe, ainsi que formateur et coach de managers et de dirigeants. Il a exercé des responsabilités de formation et a participé au développement de marques de luxe au cours d'une expérience de 25 ans dans de grands groupes (groupe LVMH, Accor, Ebel). Il a également dirigé une association de marques de haute horlogerie.

OBJECTIFS

- Former les étudiants aux spécificités du marché du luxe
- Développer une stratégie marketing dans un environnement international

DÉBOUCHÉS

- Responsable marketing ou communication dans une entreprise du luxe
- Chargé d'étude
- Responsable création et recherche
- Direction opérationnelle

POINTS FORTS

- **Les enseignements sont illustrés par des cas concrets dans de nombreux secteurs du luxe (textile, maroquinerie, joaillerie, horlogerie)**
- **Intervenants professionnels en exercice dans différents secteurs**
- **Visites de sites et rencontres avec des managers**

PROGRAMME

LES FONDAMENTAUX

HISTOIRE ET ÉCONOMIE DU SECTEUR
- Spécificités du marché du luxe et du marketing de luxe
- Histoire du luxe
- Le marché du luxe aujourd'hui et ses perspectives

COMPRENDRE LES ATTENTES ET LES PARTICULARITÉS DES CLIENTS DU LUXE
- Marchés et clients
- Cultures et civilisations
- Spécificité de la clientèle haut de gamme et mobilité géographique
- Le luxe et la mode
- La vente de conseil

LUXURY MARKETING
- Cycle de vie des produits
- Les capteurs de tendances
- Le marketing et l'art, spécificités du monde du luxe
- Études de marché dans le luxe
- Marketing expérientiel
- Marketing digital
- Stratégies marketing internationales

LA COMMUNICATION DANS LE LUXE
- Stratégies de communication
- e-réputation des marques
- Luxe, art, sponsoring et mécénat
- Relations publiques

MARKETING SECTORIEL
- Haute couture et mode
- Parfums et cosmétiques
- Champagne, vins et alcools
- Haute horlogerie et gemmologie
- Maroquinerie et souliers de luxe
- Les palaces

EXEMPLES DE THÈSES PROFESSIONNELLES

- Marketing sensoriel et expérientiel dans le luxe
- La formation au service de l'expérience client dans le luxe
- Stratégies de différenciation sur le marché des alcools
- Comment les marques de luxe se sont-elles adaptées au kid marketing ?
- Évolution de la clientèle chinoise dans le luxe : analyse et stratégies de fidélisation d'une clientèle multi-ethnique

MANAGER DANS LE LUXE

LES DIFFÉRENTS ACTEURS INTERNATIONAUX
- Les groupes internationaux et leurs stratégies
- Les acteurs sectoriels
- Les outsiders du luxe
- Études de cas
- Présentations et revues de presse

GÉRER LE PRODUIT
- Entre tradition et innovation
- Icônes et produits phares
- Déclinaisons de marques
- Stratégies de gammes
- Recherche et innovation
- Stratégies de commercialisation

COMMUNIQUER DANS LE LUXE
- Les codes traditionnels
- Les nouveaux codes du luxe
- Choix des médias de communication
- Stratégies d'endorsement
- Luxury brands and charity

GÉRER LES RÉSEAUX DE DISTRIBUTION
- Évolution du retail des concepts stores aux global stores et flagship stores
- Internet et le luxe
- Le merchandising
- Les lieux de luxe
- Les associations de maisons de luxe

VENDRE DU LUXE
- La relation client
- Luxe et rêve
- Faire vivre une expérience

LES PERSPECTIVES

INDIVIDUALISATION DU LUXE
- Un luxe pour moi
- L'hyper segmentation et la différenciation
- La notion de valeur
- La focalisation sur l'individu

L'HYPER-LUXE
- Au-delà du luxe, quel marché ?
- Un luxe invisible, un luxe inaccessible
- Le rôle de l'hyper-luxe dans une gamme
- Les stratégies spécifiques de l'hyper-luxe

LES NOUVEAUX CONCURRENTS DU LUXE
- Nouveaux acteurs
- Nouvelles origines de concurrents
- Les nouveaux concepts pour les nouvelles maisons de luxe

POSITIONNEMENT ET STRATÉGIES DE DÉVELOPPEMENT SUR LES MARCHÉS ÉMERGENTS
- Les nouvelles habitudes et les nouveaux besoins
- L'adaptation à la clientèle
- Faire coexister les différents luxes ?
- Asie : Chine, Hong Kong, Taïwan, Corée, Inde, Pays d'Asie du Sud Est
- Russie
- Brésil et Amérique latine

EXEMPLES D'ENTREPRISES AYANT ACCUEILLI DES PARTICIPANTS DU MBA SPÉCIALISÉ EN MISSION

Chloé International, YSL Beauté, LVMH, Dinh Van Retail, Marinescence, Montres Dewitt, Le Bon Marché, Sephora, Burberry, Chanel, Mauboussin ...

"Ce MBA m'a permis de rencontrer de nombreux intervenants et grâce à eux, de voir les différentes professions du secteur du luxe pour mieux m'orienter professionnellement."

Laura Hadjigeorgiou,
MBA Spécialisé Marketing du luxe

Après un Master en Communication des entreprises et stratégie de marque, j'ai effectué un stage de fin d'études dans une agence de publicité où j'ai été amenée à travailler quotidiennement avec les équipes marketing sur les différents budgets, ce qui m'a donné l'envie de travailler au coeur du développement des produits. J'ai alors décidé d'effectuer un MBA Spécialisé Marketing du luxe à l'ISG pour accéder à un département Marketing de ce secteur. Ce MBA m'a permis d'approfondir mes connaissances du secteur du luxe, de développer mes compétences en marketing, de rencontrer de nombreux intervenants et grâce à eux de voir les différentes professions dans le luxe pour mieux m'orienter professionnellement. J'ai également pu acquérir une formation de management d'école de commerce, ce qui me manquait, et donc élargir mes connaissances grâce aux enseignements en gestion du premier semestre.

MBA Marketing, innovation et communication

Bertrand Adeline

Diplômé de Sciences Po Paris et titulaire d'un DESS de Communication audiovisuelle à la Sorbonne. Ancien directeur commercial de Carat France (Aegis), il est aujourd'hui consultant en marketing, communication et média.

OBJECTIFS

- Former des hommes et des femmes de communication à l'aise dans un environnement et des marchés en pleine mutation
- Maîtriser les concepts fondamentaux et être ouvert aux grandes mutations actuelles
- Identifier les évolutions à venir et être capable de se positionner sur les problématiques les plus opérationnelles

DÉBOUCHÉS

- Chef de produit
- Chef de publicité
- Fonctions communication, marketing et vente chez les annonceurs
- Fonctions commerciales et stratégiques en agences de communication
- Responsable communication

PROGRAMME

MARKETING

MARCHÉS ET MÉTIERS
- Acteurs et organisations
- Métiers du marketing
- Métiers de la communication

FONDAMENTAUX
- Comportement du consommateur
- Études marketing
- Sociologie et psychologie
- Tendances sociétales, nouvelles attentes et nouveaux comportements consommateurs

MARKETING STRATÉGIQUE
- Stratégies d'entreprise et stratégies marketing
- Quand s'internationaliser et où ?
- Jusqu'où adapter les produits ?
- Plan marketing international

MANAGEMENT MARKETING
- Marketing digital
- Marketing relationnel, CRM et fidélisation
- Marque et gestion de la marque
- Marketing opérationnel

MARKETING SECTORIEL
- Marketing high tech
- Marketing expérientiel
- Marketing bancaire
- Marketing du luxe
- Marketing du sport

EXEMPLES DE THÈSES PROFESSIONNELLES

- L'e-réputation des marques
- Impact des développements technologiques et de la délinéarisation de la consommation TV
- Fidéliser l'achat en ligne : comparaison entre les comportements des consommateurs chinois et français
- Comment les acteurs de jeux en ligne (poker) peuvent-ils attirer un public féminin plus large ?
- La communication responsable : utopie ou passage obligé ?
- Les bloggeuses et les marques

COMMUNICATION

FONDAMENTAUX
- Communication publicitaire
- Relations presse et relations publiques
- Communication institutionnelle
- Sponsoring, mécénat et événementiel
- Brand content and advertainment

CONSTRUCTION DE LA STRATÉGIE
- Conception et rédaction publicitaire
- Choix des moyens de communication
- e-reputation des marques et des personnes
- Communication directe et internet
- Médias : le monde des écrans

LA RÉVOLUTION NUMÉRIQUE
- Le monde numérique
- Convergence et mobilité
- La gestion du projet numérique
- Les techniques électroniques de communication directe
- Le numérique et le droit

NOUVELLES APPROCHES STRATÉGIQUES
- Le management global de la marque et de sa communication
- La nouvelle force du planning stratégique
- La communication marketing intégrée
- Les stratégies "touchpoints"
- La communication 360° ultra ciblée
- Les nouvelles mesures de performance

COMPÉTENCES JURIDIQUES
- Droit public de la communication
- Droit privé de la communication

COMPÉTENCES RELATIONNELLES
- Communication interpersonnelle
- Organisation et conduite de réunion
- Éthique

PROJET OPÉRATIONNEL

MONDIALISATION DE LA COMMUNICATION
- Mondialisation de la consommation et des modèles de référence
- Achat d'espace international
- Les différences culturelles
- Les frontières abolies

PARTICIPATION À UN CONCOURS INTERNATIONAL
Concours international de marketing entre grandes écoles et universités : définition et mise en place de la stratégie marketing, concept, idées et créativité dans la communication, mise en place et évaluation des résultats. Le sujet est proposé par le concours.

EXEMPLES D'ENTREPRISES AYANT ACCUEILLI DES PARTICIPANTS DU MBA SPÉCIALISÉ EN MISSION

Young & Rubicam, M6, Société Générale, Rentabiliweb, Otis, Unicef, Société Générale, Article Onze Tourisme.

" Je suis aujourd'hui bien armée pour réussir ma nouvelle vie professionnelle. "

Céline Mozziconacci,
MBA Spécialisé marketing, innovation et communication

Après 6 ans passés dans le secteur du tourisme, une envie d'autre chose s'est fait sentir. J'ai réalisé un bilan de compétences qui m'a confortée dans mon choix de réorientation professionnelle dans le marketing.
Ma formation s'est très bien déroulée et les intervenants étaient de qualité. J'ai beaucoup apprécié que toute l'équipe pédagogique soit pleinement à notre écoute et toujours disponible pour nous. Je suis aujourd'hui bien armée afin de réussir ma nouvelle vie professionnelle.

MBA Négociations et ingénierie des affaires internationales

Joselyne Studer-Laurens

Diplômée d'un DEA à Paris X, Joselyne Studer-Laurens est Conseiller du Commerce Extérieur de la France, expert auprès de la Commission Européenne, Président du CTI (Centre de Techniques Internationales) et Directeur Général de DIFSA (Développement International et Financier). Pour enseigner dans ce MBA Spécialisé, elle a regroupé des professionnels exerçant dans le trading de produits financiers et énergétiques, dans des fonds d'investissement, dans la gestion du risque bancaire et de portefeuille et en corporate and investment banking.

OBJECTIFS

L'objectif de cette formation opérationnelle est de permettre aux étudiants d'acquérir :

• Les connaissances indispensables sur l'environnement économique international afin de développer et gérer des affaires à l'international

• Les techniques (commerciales, marketing, financières, juridiques...) indispensables à la négociation et à la gestion des affaires internationales, afin de leur permettre de développer leurs compétences personnelles grâce à des ateliers sur les comportements à l'international, la résolution de conflits et la négociation

DÉBOUCHÉS

- Ingénieur d'affaires à l'international
- Manager de projets à l'international
- Responsable de zone export
- Négociateur international
- Responsable de développement à l'international
- Responsable communication

PROGRAMME

MARKETING ET COMMERCE INTERNATIONAL

MARKETING STRATÉGIQUE

- Les concepts clés
- L'analyse du potentiel des marchés
- Le positionnement concurrentiel
- Les différents modèles d'analyse marketing stratégique
- Les segmentations clients / produits / circuits /marchés
- Les stratégies de communication à l'international
- Les différences culturelles et l'acceptabilité des produits

MARKETING OPÉRATIONNEL

- Plan d'actions commercial
- La définition du plan d'action commercial international
- La mise en oeuvre, le suivi et le contrôle
- Les tableaux de bord et ratios

COMMERCIALISER À L'INTERNATIONAL

- La négociation des termes lors d'une vente internationale
- L'origine et les objectifs des incoterms dans l'offre commerciale internationale
- Le crédit documentaire

DE L'OFFRE AU CONTRAT DE VENTE

- Les phases préalables à l'appel d'offres : prospection commerciale, analyse des besoins et élaboration du cahier des charges
- La réponse à l'appel d'offres : les points clés de l'offre commerciale, la structuration de l'offre commerciale, les critères de choix, la notion de " mieux disant "
- De l'appel d'offres au contrat de vente : les types de contrats, les bonnes pratiques, la finalisation des termes
- La mise en place et le suivi

GÉRER LES RÉSEAUX COMMERCIAUX

- Organisation d'une commercialisation internationale
- Les différents types de réseaux de commercialisation
- Mise en place et suivi

FINANCEMENT ET LOGISTIQUE À L'INTERNATIONAL

MANAGEMENT DE PROJETS INTERNATIONAUX

- Gestion de projets internationaux : méthodes, pilotage, analyse des écarts
- Le contexte des financements export
- L'évolution du consensus OCDE
- Le rôle du fournisseur dans les financements internationaux
- Les méthodes de financement

NÉGOCIER LES PAIEMENTS À L'INTERNATIONAL

- La négociation commerciale et les paiements
- Les différents instruments de paiement
- Assurer la sécurité des paiements
- Les principes des accords de compensation
- Les différents intervenants de la compensation
- La maîtrise des accords de compensation

COUVRIR LES RISQUES FINANCIERS

- Identifier et couvrir les risques
- La couverture de change
- Le risque politique et de paiement : le rôle de la Coface
- Étude de cas sur les risques financiers

LOGISTIQUE INTERNATIONALE ET TRANSPORTS

- Les transports internes et internationaux
- Les différents modes de transport
- Les conventions internationales
- Le choix du mode de transport
- Maîtrise de la tarification et de la taxation
- Auxiliaires du transport, organisateurs et commissionnaires : prestations et responsabilités

OPTIMISER LA CHAÎNE LOGISTIQUE INTERNATIONALE

- Les modes de stockage
- Pratiques de dédouanement : les différents régimes
- La chaîne documentaire export
- Maîtriser la logistique pour développer les marges
- Gérer les achats à l'international

EXEMPLES DE THÈSES PROFESSIONNELLES

- Optimisation de l'entrée sur le marché russe pour les entreprises françaises.
- Le marketing mobile de la géolocalisation en Inde et au Moyen-Orient.
- Stratégie de positionnement des SSII à l'international.

MANAGER À L'INTERNATIONAL

LES TECHNIQUES DE NÉGOCIATIONS INTERNATIONALES

- Les différentes typologies des cultures (court terme / long terme, masculin / féminin, droit coutumier / droit écrit…)
- Les techniques de négociations internationales
- Entraînement et ateliers de simulation

LE MANAGEMENT INTERCULTUREL

- Gérer les différences culturelles dans la conception, l'organisation et les rythmes du travail
- Le rapport au temps et le style d'autorité
- La distance hiérarchique
- Les motivations au travail
- Une nouvelle approche : l'intelligence émotionnelle

STRATÉGIES DE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL

- Les différentes options de développement international
- Les principales approches méthodologiques
- Les principales étapes du développement international
- Études de cas

EXEMPLES D'ENTREPRISES AYANT ACCUEILLI DES PARTICIPANTS DU MBA SPÉCIALISÉ EN MISSION

GDF Suez, Société Générale, Laboratoire Innotech International, Vulcain Services, Eberspacher, Société de Motorisation Aéronautique.

Sacha Daunar, MBA Négociations et ingénierie des affaires internationales

Après avoir intégré une école d'ingénieur en Aéronautique et Aérospatial, je me suis rendu compte que l'international devenait le nouvel Eldorado pour les jeunes diplômés dans ces secteurs. Il me manquait un bagage plus important dans le domaine de l'international et j'ai décidé d'intégrer le MBA Spécialisé en Négociation et ingénierie des affaires internationales de l'ISG.
J'ai apprécié la disponibilité et le professionnalisme des intervenants ainsi que leur apport de connaissances enrichissant et démonstratif des évolutions de la société. Le programme permet d'autre part, de découvrir de nouvelles approches de travail grâce à sa montée en puissance tout au long de la formation. Les simulations et les cas étudiés nous permettent de mettre en application l'ensemble de nos diverses formations et de découvrir nos axes d'amélioration. Enfin, les personnes présentes sont suffisamment impliquées pour rendre ce MBA convivial et créer une zone d'échange. Et si c'était à refaire? Sans hésitation, je dirais oui !

MBA Finance et marchés internationaux

Joselyne Studer-Laurens

Valérie Dulieu

Joselyne Studer-Laurens
Diplômée d'un DEA à Paris X, elle est Conseiller du Commerce Extérieur de la France, expert auprès de la Commission Européenne, Présidente du CTI (Centre de Techniques Internationales) et Directeur Général de DIF SA (Développement International et Financier).

Valérie Dulieu
Directeur du 3e cycle et professeur de finance, elle est diplômée de l'ESSEC et d'un Master recherche Panthéon Sorbonne. Elle a 20 ans d'expérience en banque de financement et d'investissement, notamment comme senior banker de groupes du CAC 40 et comme responsable du secteur énergie/transports.

OBJECTIFS

- Former les étudiants à l'ensemble des techniques financières afin qu'ils puissent développer une carrière dans les métiers de la banque ou de la finance d'entreprise
- Maîtriser les nouveaux produits financiers dans le contexte de la globalisation des marchés
- Former des responsables d'entreprise dominant la complexité croissante des instruments financiers
- Donner aux étudiants la dimension internationale des métiers de la finance, leur apporter une vision claire des niveaux d'intervention

DÉBOUCHÉS

- Métiers de la finance des marchés et de la finance d'entreprise
- Analyse financière, trading, arbitrage, gestion de portefeuille, back-office
- Ingénierie financière, trésorerie et financement d'entreprise

Ces fonctions peuvent se développer aussi bien dans les entreprises à dimension internationale que dans les organismes financiers et de conseil (banques, audit, institutions financières...)

PROGRAMME

FINANCE D'ENTREPRISE

ANALYSE FINANCIÈRE
- Analyse financière approfondie
- Analyse crédit et rating
- Consolidation IFRS approfondie

STRUCTURE FINANCIÈRE
- Choix de financement et stratégies internationales
- Analyse des risques de l'entreprise
- Évaluation et gestion des risques de l'entreprise : change, taux, matières premières

MARCHÉS ACTIONS
- IPO et augmentation de capital
- " Private equity funds " et pays émergents
- Entrepreneurial finance

MARCHÉS DE DETTES
- Émissions obligataires, convertibles, titres hybrides
- Prêts syndiqués et placements privés
- Financements structurés et financements export

FUSIONS/ACQUISITIONS
- Marchés des fusions acquisitions
- Sélection des cibles, valorisations, due diligence et closing
- Intégration : comment créer de la valeur
- Restructurations et cessions d'actifs

EXEMPLES DE THÈSES PROFESSIONNELLES

- Indépendance des acteurs des marchés de capitaux et rémunérations
- Les agences de notation et la dette publique
- L'ALM dans l'identification et la couverture des risques
- Agences de notation et nouvelles réglementations
- Pratiques de la finance islamique dans la gestion d'actifs
- Couverture des risques de change dans les opérations de M&A
- Gestion des risques de financement des PME sous LBO par les banques
- Les marchés des métaux rares
- Les modèles internes de l'évaluation du risque de crédit dans le cadre des réglementations de Bâle

MARCHÉS FINANCIERS ET INSTITUTIONS FINANCIÈRES

MATHÉMATIQUES FINANCIÈRES APPROFONDIES

- Marché interbancaire (cash, forward, futurs, options)
- Marché obligataire, risque obligataire, taux révisables, dérivés de crédit
- Marché des changes, couverture, gestion de trésorerie, cross currency swaps

GESTION DE PORTEFEUILLE

- Gestion d'un portefeuille d'actions
- Stratégies passives
- Arbitrages
- Recours aux produits dérivés dans la gestion de portefeuille
- Opérations de couverture
- Options
- Gestion de portefeuille international
- Analyse de la performance
- Techniques de gestion alternative

MARCHÉS FINANCIERS ET RÉGLEMENTATION

- Rôle et place dans l'économie
- Acteurs des marchés financiers
- Instruments et produits échangés
- Réglementation des marchés financiers
- Innovations financières et stratégies de marché

RISQUES ET MARCHÉS FINANCIERS

- Analyse micro économique et macro économique des marchés
- Asymétrie des risques et distribution
- Technique de hedging et ratio coûts / risques
- Marchés OTC et dérivés (swaps, climatiques inclus, FRA, CDS, risques de contrepartie)
- Options exotiques et produits structurés islamic finance
- Les fondements de la finance islamique
- Un fort potentiel dans les marchés émergents
- Des nouveaux " hedge funds "
- Le marché des produits dérivés en pleine effervescence

" J'ai été conquis par ce programme qui a pour objectif principal et essentiel l'insertion professionnelle. "

ENSEIGNEMENTS TRANSVERSAUX

COMPÉTENCES INFORMATIQUES

- Excel
- Programmation VBA
- Initiation Bloomberg, Reuters..
- Finance et carrières
- Les métiers
- Les acteurs

AUTRES COMPÉTENCES

- Business and Financial English
- Éthique
- Histoire économique et histoire de la finance
- Macro économie
- Études des grandes crises financières
- Matières premières et métaux précieux
- Revues d'actualité

EXEMPLES D'ENTREPRISES AYANT ACCUEILLI DES PARTICIPANTS DU MBA SPÉCIALISÉ EN MISSION

AXA IM, Crédit Agricole, BNP Paribas, Société Générale, HSBC France, ING France, GDF-Suez, Lyxor Asset Management, Tradition Securities and Futures, State Street, Finance Active, Safran, Axa Groupe Solutions.

Christophe Berthe, MBA Spécialisé Finance et marchés internationaux

Pendant 17 années dans un groupe bancaire et financier international, j'ai développé mes compétences et connaissances techniques, commerciales ainsi que managériales. J'ai décidé d'intégrer l'ISG afin de mettre en adéquation mon parcours professionnel avec mon niveau d'enseignement antérieur. J'avais également conscience que l'obtention d'un MBA Spécialisé, dans un contexte de crise me permettrait d'accroître considérablement mes possibilités d'exercer un poste intéressant, responsabilisant et rémunérateur.

J'ai été conquis par ce programme qui a pour objectif principal et essentiel l'insertion professionnelle. Le MBA Spécialisé Finance et marchés internationaux de l'ISG, par son approche très diversifiée, très pointue, en phase avec les réalités de l'entreprise, m'a permis d'étoffer mon profil afin de postuler et d'accéder à des postes très variés.
Sur le plan humain, grâce à des étudiants de cultures, d'origines et de cursus très variés, l'ISG apporte une vraie richesse, dans un environnement où l'international occupe une place de plus en plus prépondérante.

À l'issue de mon stage, j'ai rejoint un Cabinet de consultants en tant que Directeur de Mission, avec pour responsabilité le déploiement des services du Cabinet auprès des Banques de Financement et d'Investissement.

MBA Gestion et fiscalité du patrimoine

Marie-Hélène Delage

Titulaire d'un Doctorat en droit fiscal, elle est consultante, spécialiste de la fiscalité de l'outre-mer et des opérations de défiscalisation d'investissements auprès d'entreprises et de décideurs économiques. Elle est également en charge des études et de la veille fiscale auprès d'institutionnels. Elle avait préalablement exercé comme consultante fiscale au sein du Conseil National Supérieur de l'ordre des Experts Comptables.

OBJECTIFS

- Donner aux participants issus de cursus différents les outils fondamentaux de la gestion patrimoniale dans les domaines du droit, de la fiscalité et de la finance
- Accéder à la connaissance des produits et des techniques d'optimisation indispensables à la pratique du métier de conseil en gestion de patrimoine

DÉBOUCHÉS

- Conseiller en Gestion de Patrimoine Indépendant
- Auditeur dans les techniques de transmission d'entreprises
- Conseiller clientèle en banque privée et gestion de fortune

EXEMPLES DE THÈSES PROFESSIONNELLES

- Optimisation de la gestion de patrimoine au sein des institutions bancaires
- Analyse des facteurs conjoncturels dans l'investissement immobilier
- Gestion de patrimoine et optimisation du Produit net Bancaire
- La nouvelle donne de l'investissement locatif

PROGRAMME

LES FONDAMENTAUX

LES MÉTIERS DE LA GESTION DE PATRIMOINE

- Les métiers et les intervenants
- La concurrence des banques
- Les enjeux et la rentabilité
- Les risques et obligations liés à l'exercice du métier (blanchiment, risques de crédit...)

LES DÉMARCHES D'APPROCHE PATRIMONIALE

- Les éléments du patrimoine
- Les différents types d'approche
- Les phases de la méthode de diagnostic patrimonial
- Les propositions financières et non financières

DÉTENTION DU PATRIMOINE DES PERSONNES PHYSIQUES

- Les régimes matrimoniaux
- Les modes de détention
- Le démembrement
- La transmission entre vifs
- Les successions

FISCALITÉ DES PERSONNES PHYSIQUES

- La domiciliation fiscale
- Les revenus catégoriels professionnels, mobiliers et immobiliers
- Les techniques d'optimisation fiscale
- L'imposition des revenus de source étrangère

FISCALITÉ PATRIMONIALE DES PERSONNES PHYSIQUES : L'IMPÔT SUR LA FORTUNE

- L'évaluation des biens et des dettes
- Les personnes et patrimoines imposables, biens imposables ou exonérés
- Assiette et plafonnement, bouclier fiscal, vers une réforme de l'ISF ?

ENTREPRISE ET PATRIMOINE

- Typologie des entreprises
- L'affectation patrimoniale : le cas de l'EIRL
- Le cas des immeubles détenus par les entreprises
- Les modes d'imposition des bénéfices des entreprises
- Les revenus du dirigeant et leur fiscalité
- Le financement de l'entreprise : emprunt, capital-investissement, LBO
- Les techniques de transmission des entreprises

PRODUITS ET SUPPORTS DE PLACEMENT

LA PROBLÉMATIQUE DE LA RETRAITE
- Typologie des financements
- Solutions individuelles et collectives
- Aides fiscales

L'IMMOBILIER D'HABITATION ET PROFESSIONNEL
- Le régime fiscal de l'acquisition et de la détention
- L'évaluation des biens
- Les régimes spéciaux
- Les droits et taxes attachés à l'immeuble
- Le régime juridique des locaux professionnels
- L'utilisation des SCI
- Les aspects internationaux

L'IMMOBILIER LOCATIF
- Les régimes fiscaux
- La location meublée, les résidences services et loisir, le viager

L'ASSURANCE
- Les différents supports
- Cadre fiscal et juridique des supports
- Assurance-vie, épargne et transmission

LES MARCHÉS FINANCIERS
- Le fonctionnement des marchés financiers et les principes de gestion de portefeuille d'actions et obligataires
- La connaissance technique des produits : actions, indices, warrants et trackers, marchés dérivés, forward et options

L'ÉPARGNE SALARIALE
- Les différents supports
- Les stocks options, les actions gratuites…

L'ÉPARGNE BANCAIRE
- Les comptes à terme, comptes sur livrets, épargne logement, OPCVM et formules mixtes

" Mon projet professionnel était déjà en gestation, mais il me manquait les bases de la gestion d'une entreprise ainsi que le discours pertinent pour m'adresser à mes clients de demain. "

ENJEUX ET PERSPECTIVES

LES AUTRES PRODUITS
- Les opérations de défiscalisation outre-mer
- Les placements éthiques et solidaires
- L'incitation fiscalité verte
- La finance islamique

LES TECHNIQUES D'ÉVALUATION DE FINANCE DE MARCHÉ
- Évaluation des instruments financiers
- Évaluation des actifs non côtés : immobilier, fonds d'investissement

LES GRANDS AXES DES STRATÉGIES PATRIMONIALES
- Hiérarchiser les objectifs (sécurité, fiscalité, revenus, transmission) et définir une stratégie patrimoniale

COMMUNIQUER ET CONSEILLER
- La communication interpersonnelle
- Conduire un entretien individuel
- Diagnostiquer, conseiller et établir une stratégie patrimoniale

EXEMPLES D'ENTREPRISES AYANT ACCUEILLI DES PARTICIPANTS DU MBA SPÉCIALISÉ EN MISSION

Banques : BNP Paribas, HSBC, LCL Banque Privée, Crédit Suisse… Sociétés indépendantes en gestion de patrimoine : Herez Gestion, CF Consultants… ainsi que des CGPI.

Magali Fermon,
MBA Gestion et fiscalité du patrimoine

Titulaire d'un Master en Gestion du Marché de l'Art, passionnée de ventes aux enchères et en quête perpétuelle de trésors oubliés, j'ai rapidement éprouvé le besoin d'acquérir des compétences diverses et variées afin de m'établir comme intervenante dans le monde de l'art. À l'issue de cette spécialisation, j'ai souhaité compléter ma formation par une discipline me permettant de donner du crédit à mes ambitions : en effet, sérieux et assurance sont les armes de tout jeune entrepreneur. C'est dans cet esprit que j'ai intégré le MBA Gestion de Patrimoine de l'ISG. Mon projet professionnel était déjà en gestation, mais il me manquait les bases de la gestion d'une entreprise ainsi que le discours pertinent pour m'adresser à mes clients de demain. Riche de ces différentes expériences, j'ai créé en 2010 "Art Global Management", société de conseil en gestion de patrimoines artistiques. Régie patrimoniale en matière d'œuvres d'art, Art Global Management s'attache à concevoir des solutions de gestion personnalisées en accord avec les objectifs de ses clients.

MBA Achats et logistique

Marc Lafond

Il est consultant, expert en transport international de fret aérien et maritime. Ancien Directeur Produit Express de Danzas France S.A., il est Président de French Freight Professionnals.

OBJECTIFS

- Appréhender l'organisation et l'ensemble des enjeux de la Supply Chain dans le contexte de la globalisation
- Acquérir les compétences techniques en logistique et en systèmes d'informations ainsi que les compétences organisationnelles et transverses en management d'équipe
- Maîtriser les flux matériel, financier et d'information et intégrer les liens entre production, qualité, approvisionnement et service client

DÉBOUCHÉS

- Responsable des opérations supply chain
- Responsable commercial dans une entreprise de logistique
- Manager supply chain dans l'industrie, les services ou la grande distribution
- Consultant achats / logistique

PROGRAMME

LES FONDAMENTAUX

LES ACHATS

- La fonction achats : professionnalisation et grandes typologies
- Le marketing achat : veille, sourcing, recrutement
- La relation aux fournisseurs
- La politique achat cible
- La négociation
- La " boîte à outils " de l'acheteur international
- La négociation interculturelle
- Les systèmes d'informations achat, performances et indicateurs

LES TRANSPORTS

- Environnement des flux physiques : les incoterms, le donneur d'ordre
- Le choix du mode de transport : les critères de choix, étude et fonctionnement de chaque mode de transport
- Le transport international : douanes, TVA et échanges intra communautaires, déclarations
- La gestion d'une flotte
- Évaluation de la performance
- Facturation
- Gestion d'un crédit documentaire

LA GESTION DES STOCKS ET DES ENTREPÔTS

- Entreposage : enjeux et objectifs, analyse des activités et méthodes de travail, présentation des équipements fixes et mobiles, visite d'un centre régional de distribution
- Les emballages : emballages de protection et de manipulation, rôle, identification, étiquetage du code à barre à la RFID

EXEMPLES DE THÈSES PROFESSIONNELLES

- La maîtrise des approvisionnements auprès de fournisseurs chinois en high tech
- Codification et traçabilité dans l'industrie pharmaceutique : mise en place de Datamatrix
- Organisation logistique dans le domaine hospitalier
- Green logistics : étude de cas d'une entreprise de logistique internationale
- Évaluation de la politique d'achats d'une collectivité locale

LA SUPPLY CHAIN

PILOTAGE DE LA SUPPLY CHAIN

- Gestion de la production
- Gestion des aléas
- Gestion des processus
- La fonction qualité dans l'entreprise
- Mise en œuvre d'une politique d'amélioration
- L'univers des normes, comment s'en servir ?
- L'audit
- Identification des différentes Supply Chain actives
- Optimisation de la Supply Chain

LOGISTIQUE ET GESTION INDUSTRIELLE

- Le processus industriel lié à un produit
- Produits et ressources
- Flux et processus
- Capacités d'une ressource, d'un groupe de ressources, d'une usine etc.
- Politique industrielle : les choix, internalisation, externalisation, intégration verticale
- Prévisions de la demande
- Calcul des besoins et des charges
- Systèmes et modèles de gestion de stocks
- Amélioration continue : lean manufacturing, kaysen, six sigma
- Cycle de vie des produits
- Pilotage de la performance : indicateurs et tableaux de bord, contrôle (qualité, assurance qualité, TQM)

LOGISTIQUE ET DÉVELOPPEMENT DURABLE

- Optimisation énergétique de l'entrepôt
- Choix des modes de transport
- e-commerce, e-logistics
- Logistique des retours (Reverse logistics)
- Visite de sites

LES MUTATIONS

LES SYSTÈMES D'INFORMATIONS

- Le rôle des systèmes d'informations dans le fonctionnement de la supply chain
- Management d'une équipe informatique (fournisseur ou équipe interne)
- Dérouler les flux dans un SI WMS
- Audit du système d'informations
- Le choix d'un système d'informations
- Préparer la gestion de projet et la mise en œuvre
- L'utilisation de SAP dans le supply chain management

LA GESTION DE PROJET

- Les 5 étapes de la Gestion de Projet
- Planification : Gantt, PERT, CPM
- Découpage/lotissement d'un projet
- Chronologie d'un projet
- Pilotage du projet par ressource
- Gestion des risques
- Maîtrise des coûts, mesure des écarts de coûts
- Indicateurs de pilotage
- Démarche qualité
- Communication

EXEMPLES D'ENTREPRISES AYANT ACCUEILLI DES PARTICIPANTS DU MBA SPÉCIALISÉ EN MISSION

Alcatel Lucent, Bolloré, Transavia, SDV, Mairie de Paris, CHU Sud Francilien, Air France, Lufthansa, GL trade ...

"Cette spécialisation m'a permis de valider mes acquis en ce qui concerne les achats et d'acquérir de nouvelles compétences en logistique."

Hélène Morgan, MBA Spécialisé Achats et logistique

J'ai obtenu un diplôme d'enseignement supérieur en commerce international en 1991. J'ai travaillé comme acheteur dans plusieurs PME pendant 14 ans. Quand j'ai décidé d'intégrer une grande entreprise, la meilleure solution m'a semblé être de reprendre mes études et d'intégrer un MBA Spécialisé.

Mon choix s'est tout naturellement porté sur la spécialisation achats et logistique.

Tout d'abord, parce qu'elle a contribué à valider mes acquis en ce qui concerne les achats, et surtout, elle m'a permis d'acquérir de nouvelles compétences en ce qui concerne la logistique.

J'ai particulièrement apprécié le concept du MBA dispensé par l'ISG pour plusieurs raisons. C'est une vraie richesse d'échanges, d'entraide et une belle expérience humaine pour qui sait s'ouvrir à autrui. Durant les cours communs de remise à niveau, nous nous retrouvons à plus de 50 personnes de nationalités et de spécialisations complètement différentes.

L'expérience est très intense et enrichissante parce que les cours sont dispensés par des professionnels. Et enfin, nous devons effectuer une mission de 6 mois en entreprise, et pour ce faire, nous avons la possibilité de trouver un stage, un CDD ou un CDI.

Pour ma part, j'ai la chance d'effectuer ma mission en CDD dans un grand groupe et je suis confiante pour retrouver un CDI.

MBA Conseil en organisation et gestion du changement

Claude Chalem

Janksy Jarocki

Claude Chalem
Il est consultant en stratégie et management de transition. Diplômé d'un MBA Strategy and International Business à George Washington University, il a commencé sa carrière chez Arthur D. Little, puis il a participé à la création de la filiale britannique de Pramex, filiale de conseil en développement international au sein de BPCE. Il a été membre du Comité de Management Europe chez AT&T Solutions Consulting.

Janksy Jarocki
Il est consultant et formateur. Chef de projet dans un cabinet de conseil et de formation, il est en charge de la conception, de la mise en œuvre et du pilotage de programmes de formation en management des hommes ainsi que de missions de conseil en conduite du changement et de pilotage de projets.

OBJECTIFS

- Acquérir les repères, les modes de réflexion et les principaux outils utilisés par les consultants à la fois pour définir de nouvelles stratégies mais aussi pour mettre en place les stratégies définies et piloter efficacement les projets et la conduite de changement
- Savoir se positionner comme un acteur à forte valeur ajoutée, capable de définir, accompagner et / ou mettre en œuvre les grandes orientations stratégiques
- Développer les compétences relationnelles et stratégiques pour agir sur les enjeux complexes

DÉBOUCHÉS

- Chef de projets
- Consultant junior en conseil stratégique ou en organisation, interne ou externe
- Manager des systèmes d'informations en entreprises ou cabinets de conseil
- Toutes fonctions intervenant sur le pilotage de projets de changement

PROGRAMME

LES FONDAMENTAUX : PENSER LA STRATÉGIE

LE MÉTIER DE CONSEIL

- Panorama des métiers du conseil et des acteurs
- Organisation des cabinets de conseil
- Le staffing, l'organisation des RH et le développement de carrière dans le conseil
- La déontologie et les obligations liées à l'exercice du métier de consultant

LA MISSION DE CONSEIL

- Relation client et relation de partenariat
- Rôles et missions par rapport au client
- Nature des missions et spécialisation des métiers
- Management d'une mission
- Relation stratégique de conseil en cours de mission

L'ANALYSE STRATÉGIQUE

- Comprendre la dynamique d'un secteur d'activité
- Analyser les Chaînes de valeur
- Analyser les compétences et ressources internes
- Les différents business models
- La création de valeur

MODÉLISER ET PILOTER L'ENTREPRISE

- Business planning
- Création de valeur
- Impact des opérations de fusions acquisitions
- Le pilotage de la performance
- La gestion et le contrôle des risques

EXEMPLES DE THÈSES PROFESSIONNELLES

- Comment un outil de gestion de contenu peut-il générer l'adhésion compte tenu des contraintes organisationnelles et de confidentialité ?
- L'alignement stratégique pour opérer sur le marché des placements éthiques
- Les fonctions centrales : un mal nécessaire pour améliorer la qualité de service ?
- Implantation d'une plateforme de collaboration virtuelle
- Les stratégies organisationnelles post fusions acquisitions
- Impact du *knowledge management* au sein des cabinets de conseil

METTRE EN ŒUVRE LA STRATÉGIE

LES DÉMARCHES DE RÉORGANISATION STRATÉGIQUE

- Le changement stratégique et opérationnel par les opérations de fusions-acquisitions
- Le management transversal
- L'analyse et la réorganisation par les process : le Business Process Reengineering
- L'analyse et la réorganisation par les activités : la gestion de projets
- Strategic leadership et conseil

GÉRER UNE MISSION DE CONSEIL

- Outils et méthodes d'intervention
- Les modèles
- La spécialisation des métiers

GÉRER LES PROJETS

- Étapes de la gestion de projet
- Pilotage de projets et phases clés
- Outils et templates de gestion de projets

GÉRER LE CHANGEMENT

- Les différentes approches théoriques : stratégie socio-dynamique, approche psycho-socio-systémique...
- Comprendre les résistances au changement
- Définir les fonctions et processus concernés par le changement
- Élaborer des stratégies de changement
- Négocier et gérer des conflits
- Le changement comme modèle de management
- Impact des nouvelles technologies et des systèmes d'informations

IMPACTS ORGANISATIONNELS DES SYSTÈMES D'INFORMATIONS

- Les principales technologies par typologie d'entreprises
- Les systèmes d'informations : RH, commercial...
- Impacts organisationnels des systèmes d'informations

MANAGER DES HOMMES ET DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES

PARTICIPER À UNE MISSION DE CONSEIL

- Les étudiants du MBA Conseil en organisation et gestion du changement sont inscrits à un prix de la stratégie , sous le tutorat d'un professeur académique en stratégie et d'un consultant en stratégie. Cela leur permet de mettre en pratique les enseignements.

COMMUNIQUER ET CONSEILLER, DÉVELOPPER SON LEADERSHIP

- La communication interpersonnelle
- Conduire des entretiens individuels ou de groupe
- Leadership et organisation
- Développer ses compétences personnelles

PRÉSENTER, EXPLIQUER, CONVAINCRE

- Techniques de rédaction
- Techniques de présentation orale
- Mises en situation (ateliers vidéo...)

EXEMPLES D'ENTREPRISES AYANT ACCUEILLI DES PARTICIPANTS DU MBA SPÉCIALISÉ EN MISSION

CSC Computer Sciences, Viatys Innovation, Study Cape Town (Afrique du Sud), Altran, Astra Zenecca, Mercedes Benz, Société Générale, Thalès, Dassault Aviation, Air Liquide, Orange, Paypal, Solucom ...

"Ce MBA Spécialisé m'a apporté la réflexion et les outils nécessaires pour penser et construire mon avenir."

Nicolas Verdier,
MBA Spécialisé Conseil en organisation et gestion du changement

J'ai décidé de candidater au MBA Conseil en organisation et gestion du changement pour consolider mon parcours professionnel par une formation qui me donnerait l'opportunité, après plus de 10 ans passés dans le même secteur, de m'ouvrir à de nouveaux horizons. Les apports furent au-delà de mes espérances. Ce MBA Spécialisé m'a apporté la réflexion et les outils nécessaires pour penser et construire mon avenir.
La thèse professionnelle de fin d'études a été pour moi, un moment privilégié pour utiliser le savoir prodigué, approfondir un sujet qui me passionne et l'utiliser pour ma nouvelle aventure professionnelle. J'ai suivi ce MBA Spécialisé à un moment charnière de ma carrière et il a facilité les changements qui ont suivi. C'est un excellent moteur qui m'a ouvert de nouvelles opportunités que je n'aurais pas saisies ni même vues sans cette formation.

MBA Entrepreneuriat et business development

Stéphane Dugon

Il a créé en 1998 " Co3 Audit et Expertise " dont il est associé. Il est également fondateur de Global Council (2008), un réseau d'experts du conseil au service de la gestion globale de l'entreprise unis autour de valeurs éthiques. Stéphane Dugon est diplômé de l'ISG, expert-comptable et commissaire aux comptes.

OBJECTIFS

- Préparer le lancement et la création pour les porteurs de projets
- Former et accompagner des repreneurs d'entreprise dans la réflexion et le montage de leurs projets
- Développer l'esprit d'entreprendre des managers au sein d'entreprises existantes pour qu'ils puissent créer et développer de nouvelles activités et de nouveaux projets stratégiques

DÉBOUCHÉS

- Porteurs de projets de création ou de reprise d'entreprise
- Toute fonction de direction générale ou de management de PME
- Intrapreneurs et managers d'activité au sein de l'entreprise

PROGRAMME

ENTREPRENDRE UN PROJET

LA CRÉATION D'ENTREPRISE

- Les enjeux de la création d'entreprise
- Le rôle du créateur
- Les premières étapes

LA REPRISE D'ENTREPRISE

- Le projet de reprise
- La recherche de projets
- L'analyse des projets de reprise et la valorisation
- La poursuite d'activité

L'INTRAPRENEURIAT

- Identifier un projet au sein d'une entreprise en fonction de la stratégie globale de l'entreprise
- Impliquer les parties prenantes
- Obtenir les accords

DE L'IDÉE AU PROJET

- L'idée de création
- Les méthodes d'analyse des idées
- Formuler les idées et les sélectionner
- Définir le projet
- Les analyses stratégiques
- Les stratégies de différenciation
- Les analyses par les compétences et les ressources

EXEMPLE D'ENTREPRISES CRÉÉES PAR DES PARTICIPANTS DU MBA SPÉCIALISÉ

Crèche inter-entreprise, développement d'une branche de distribution de produits de consommation, société d'import export et conseil en décoration pour les hôtels.

Dans le cadre de la création ou la reprise d'entreprise, la thèse professionnelle est remplacée par l'élaboration d'un business plan détaillé et par l'analyse des premiers mois d'activité, sous la supervision d'un tuteur.

LANCER ET GÉRER SON PROJET

ÉTABLIR UNE STRATÉGIE MARKETING
- Les études marketing
- Le positionnement concurrentiel
- La stratégie de communication
- Marketing, ventes et business plan

DU BUSINESS PLAN AU FINANCEMENT
- Les techniques d'analyse financière
- Établir un business plan financier
- Les techniques d'évaluation d'une entreprise
- La modélisation financière
- Les aides à la reprise d'entreprise
- Rencontre avec un banquier

LES DÉCISIONS JURIDIQUES ET FISCALES
- Choisir les statuts et les rédiger
- Les considérations juridiques, fiscales et sociales
- Les relations entre associés

LE PILOTAGE DES PREMIERS MOIS ET RÉACTIVITÉ
- Gérer les premières décisions
- Les indicateurs
- Anticiper les besoins et ajuster
- Garder le cap fixé

LA GESTION DE LA CROISSANCE
- Stratégie, croissance et internationalisation
- Le recrutement et la gestion des compétences
- Les alliances stratégiques
- Manager le changement organisationnel

GÉRER LA CROISSANCE

STRATÉGIE DE CROISSANCE
- Positionnement marketing à l'international
- Stratégie de développement à l'international
- Fusions acquisitions, partenariats et délocalisations
- Gérer les aspects fiscaux et juridiques de la croissance

FINANCER LA CROISSANCE
- Entrepreneuriat Finance / Private Equity
- Stratégie d'endettement

MANAGER LA CROISSANCE
- Comment recruter?
- Gérer les rémunérations

"Grâce à l'implication des professeurs, j'ai pu avoir une vision approfondie de mon projet sous tous les angles : marketing, finance, juridique et management."

Bogdan Leshchyn,
MBA Spécialisé Entrepreneuriat et business development

Diplômé d'un Master en Marketing Sectoriel de l'ISG, j'ai effectué mon stage dans un groupe financier britannique au sein du département de la direction de la stratégie. Cette période a été particulièrement enrichissante pour moi, tant sur le plan professionnel que sur personnel. J'ai pu compléter mes connaissances théoriques par une expérience dans le monde professionnel.

À la fin de mon stage et de ma dernière année, j'ai choisi de suivre le MBA Entrepreneuriat et business développement car je cherchais une formation pour me spécialiser, qui me permette à la fois de développer mes compétences et réaliser mon projet d'entrepreneur que je portais dans ma tête depuis quelques années. Je n'ai pas regretté mon choix, car le programme de ce MBA était très complet et correspondait à mes attentes. Grâce à l'implication des professeurs, j'ai pu avoir une vision approfondie de mon projet sous tous les angles : marketing, finance, juridique et management.

Ainsi, j'ai pu réaliser mon projet en créant ma société de distribution de boissons et de produits alimentaires (BtoB). Aujourd'hui, je me focalise sur la création d'une nouvelle marque de boisson en mettant en pratique l'expérience et les connaissances que j'ai acquises lors de mes études à l'ISG et de mes stages.

MBA Management des RH et développement des compétences internationales

Richard Folliot

Il est consultant en ressources humaines et manager de transition. Il est diplômé d'un DEA en droit social de Paris X et exerce une activité de conseil, il a été directeur de ressources humaines, directeur des relations sociales et du développement RH, puis directeur général et président de filiale.

OBJECTIFS

- Former les étudiants à la gestion internationale des ressources humaines et au management multiculturel
- Comprendre les enjeux de la GRH à l'international
- Acquérir les outils nécessaires à l'exercice d'une fonction RH dans un environnement international
- Acquérir la capacité de recommandation auprès des directeurs opérationnels

DÉBOUCHÉS

- Responsable recrutement international
- Responsable du développement des carrières et des potentiels
- Responsable formation et fonction RH dans des groupes internationaux
- Management d'équipes internationales
- Knowledge manager

POINTS FORTS

Le programme de ce MBA Spécialisé s'appuie sur trois piliers :

- L'international et la dimension interculturelle
- Le droit et la fiscalité
- L'éthique

Les séminaires sont assurés par des professionnels des RH en exercice. L'apport de connaissances théoriques est mis en pratique au cours de nombreux cas concrets et d'exercices de mise en situation, qui permettent aux participants de mieux appréhender le management des RH à l'international, ses enjeux et ses défis.

PROGRAMME

LES FONDAMENTAUX

DE LA FONCTION PERSONNEL À LA FONCTION RH

- Le cadre réglementaire
- La fonction RH face aux défis des années 2010 (technologiques, sociaux, réglementaires, économiques)
- Le management des RH
- Le management RH international
- La fonction RH gardienne des valeurs

LE CONTENU DE LA FONCTION RH

- L'administration du personnel
- La gestion du personnel et des coûts
- La formation
- La relation sociale
- L'information et la communication
- Les conditions de travail
- Les normes
- Les relations externes
- Le personnel mix
- Management stratégique de la fonction RH

MANAGEMENT STRATÉGIQUE DE LA FONCTION RH

- Les enjeux internationaux
- Le droit du personnel à l'international
- La logistique de la fonction RH internationale
- Les relations sociales globales et les engagements de l'entreprise

MANAGER LES COMPÉTENCES INTERNATIONALES ET MULTICULTURELLES

LE RECRUTEMENT ET L'INTÉGRATION
- Processus de recrutement
- Influence du multi-culturalisme
- Recherche de candidatures
- Accueil et intégration

LA GESTION DES CARRIÈRES INTERNATIONALES
- Appréciation des potentiels
- Gestion et pilotage des carrières
- Les départs
- Le cas des expatriés

LES RÉMUNÉRATIONS À L'INTERNATIONAL
- La masse salariale
- Le salaire
- Les périphériques de la rémunération
- Les charges sociales

LE MANAGEMENT PAR PROJET
- Les règles
- Le management par projet de fonctionnement

LES MUTATIONS

QUALIFICATIONS ET PERFORMANCES
- Salaires et qualifications
- Participation aux résultats et au capital
- Développement de l'actionnariat
- La politique de rémunération
- L'entretien de fixation des objectifs et l'évaluation des performances

LA SÉCURITÉ ET L'AMÉLIORATION DES CONDITIONS DE TRAVAIL DIFFÉRENCIÉES
- La sécurité
- L'action sur les conditions de travail
- L'action sur le contenu du travail
- Normalisation et équilibre de la sécurité
- SA 8000

LA GESTION DIFFÉRENCIÉE DU TEMPS ET DES PERFORMANCES
- Le temps de travail
- Disparités de temps de travail ?
- Les zones low cost
- Les politiques d'amélioration du temps de travail

INVESTISSEMENT FORMATION LOCAL OU GLOBAL ?
- La politique de formation
- Les fondamentaux d'une politique de formation multi-culturelle
- L'adaptation à l'emploi
- Le suivi de la formation

EXEMPLES DE THÈSES PROFESSIONNELLES

- HR as a business partner, creating value
- Comment limiter les risques liés au management d'équipes interculturelles ?
- Pilotage de la RSE au niveau RH dans une entreprise à fort degré de pollution

Emné Fakhry, MBA Gestion des ressources humaines et management des compétences internationales

Après un parcours universitaire classique, je ne me sentais pas suffisamment armée pour me lancer dans la vie active. J'ai donc décidé d'intégrer le MBA Spécialisé Gestion des ressources humaines et management des compétences internationales à l'ISG pour achever mon parcours par une formation professionnalisante au sein d'un établissement réputé. Sur le plan humain, c'est l'année d'études qui m'a le plus marquée, j'ai côtoyé différentes nationalités, différentes cultures, avec des profils variés tant par leurs parcours professionnels que par l'âge.

La formation dispensée par des professionnels met en avant, non plus l'aspect théorique mais un melting-pot d'expériences et de ressentis et permet d'acquérir le recul nécessaire à une bonne préparation à la vie active. Ce cursus sur mesure permet d'assimiler les fondamentaux mais également, grâce au professeur référent, de traiter des problématiques qui nous intéressent particulièrement. Echanges fructueux, mises en situations professionnelles, acquisitions de nouvelles techniques, je garde de mon MBA un souvenir particulièrement enrichissant.

Actuellement je suis en stage de fin d'études dans une organisation patronale d'agents généraux d'assurance (AGEA Pays de la Loire), en qualité d'Administratrice, je souhaiterais m'orienter vers un poste ressources humaines généraliste.

" J'ai décidé d'intégrer ce MBA Spécialisé pour achever mon parcours par une formation professionnalisante au sein d'un établissement réputé. "

Les cursus de l'ISG

L'ISG forme 1 600 étudiants chaque année et propose une vaste gamme de formations adaptées à des objectifs et à des profils différents.
Que vous souhaitiez poursuivre vos études, accélérer votre carrière ou vous réorienter après plusieurs années d'expérience professionnelle, des solutions vous sont proposées.

CLASSES PRÉPARATOIRES

Prep. ISG (Post Bac)

Deux années de classe préparatoire généraliste pour se préparer à intégrer l'ISG. Une pédagogie personnalisée, axée sur la culture générale, l'acquisition de méthodologies efficaces, l'apprentissage du travail en équipe et une pratique intensive des langues.

AFIG (Post Bac+1)

Une année de classe préparatoire pour intégrer l'ISG. Une opportunité de réorientation au sein d'un programme intensif mêlant enseignement et pédagogie appliquée.

BACHELOR

International Bachelor (Post Bac)

Trois ans pour se professionnaliser dans le cadre d'un programme international anglophone et sanctionné par un double-diplôme, ouvrant la possibilité d'intégrer le Programme Grande École de l'ISG.

MASTER GRANDE ÉCOLE

LE PROGRAMME GRANDE ÉCOLE

Le diplôme de l'ISG est visé Bac+5 par le Ministère de l'Éducation Nationale et confère le Grade de Master.

ADMISSION Post Bac+2 (Concours BCE ou Admissions parallèles)

Trois ans d'études

- Pédagogie appliquée : Projets Entreprises, menés en équipe et encadrés par des consultants, pour le compte d'entreprises réelles (Diagnostic d'entreprise, vie associative, projet export) et stage d'intégration professionnelle (6 à 8 ou 15 mois).
- International : Programme Grande École pouvant être suivi intégralement en anglais, échange académique dans des universités prestigieuses, opportunités de double-diplômes, missions export, campus multiculturel, pratique intensive des langues.

ADMISSION Post Bac+3 (CMA)

Deux ans d'études à temps partiel (cours lundi, mardi, mercredi) suivis de 6 mois de stage

- Pédagogie appliquée : Diagnostic d'entreprise.
- International : Summer session à New York.
- Spécialisations : Contrôle / Audit / Comptabilité, Marketing / Communication, Finance, Ressources Humaines, Entrepreneuriat.

ADMISSION Post Bac+4/+5 ou Cadres expérimentés (CMS)

Seize mois de formation à temps partiel (cours lundi, mardi, mercredi) suivis de 6 mois de stage

- Pédagogie appliquée : Diagnostic d'entreprise.
- Obtention d'un titre de spécialisation en plus du diplôme de l'ISG.
- Spécialisations : Achats et supply chain, Audit / Conseil / Contrôle de Gestion, Entrepreneuriat, Finance internationale et marchés des capitaux, Ingénierie d'affaires et négociations internationales, Marketing stratégique et communication.

MBA

MBA Spécialisés (Post Bac+4/5 ou Cadres expérimentés)

Six mois de formation à temps partiel (cours jeudi, vendredi, samedi) puis 6 mois de mission en entreprise

- Objectifs : acquérir une double compétence, devenir un expert ou se réorienter, obtenir un titre de spécialisation dans une des 11 filières proposées : Marketing, innovation et communication / Négociation et ingénierie des affaires internationales / Finance et marchés internationaux / Gestion et fiscalité du patrimoine / Achats et logistique / Conseil en organisation et gestion du changement / Entrepreneuriat et business development / Management des RH et développement des compétences internationales / Management du développement durable / Management du sport / Marketing du luxe

International MBA (Post Bac+3 ou Cadres expérimentés)

Un an de formation à temps partiel et en anglais pour un MBA généraliste et international.

VAE

VAE (VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPÉRIENCE)

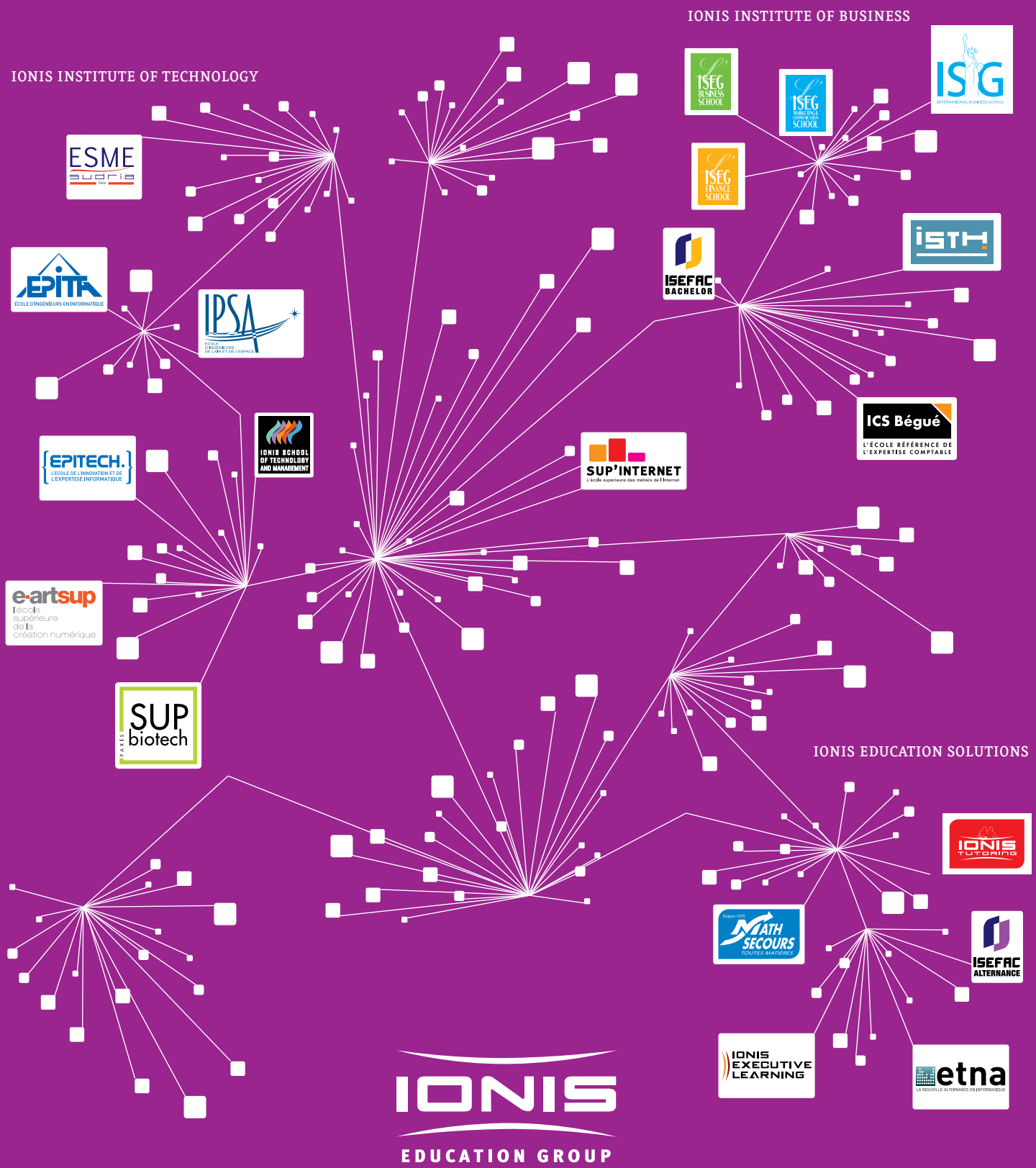
La VAE permet aux professionnels (Cadres avec expérience professionnelle) de valoriser les compétences qu'ils ont acquises par l'expérience afin d'obtenir le diplôme visé Bac+5 et délivrant le Grade de Master de l'ISG.

FORMATION CONTINUE

L'ISG propose des modules de formation permanente aux cadres en activité.

Pour toute information complémentaire ou conseils personnalisés, n'hésitez pas à joindre le Service des Admissions.

- **01 56 26 26 10**
- **admission@isg.fr**
- **www.isg.fr**



LA NOUVELLE INTELLIGENCE DES ENTREPRISES

IONIS Education Group appuie sa réputation sur le savoir-faire de ses 20 écoles et de leurs 2 000 enseignants, ainsi que sur la réussite de ses 60 000 anciens répartis dans tous les secteurs économiques en France et dans le monde. Depuis 1980, le groupe transmet chaque année ses valeurs : sens de l'entreprise, de l'initiative et de la responsabilité à plus de 17 000 étudiants au sein de ses écoles membres dont l'ISG, l'ESME Sudria, l'EPITA, l'ISEG Group, Epitech, l'ICS Bégué, l'IPSA, e-artsup…

Parce qu'être 1er groupe de l'enseignement supérieur privé en France suppose un état d'esprit différent.

www.ionis-group.com

ISG

INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL

Établissement d'enseignement supérieur privé reconnu par l'État
délivrant le Grade de Master - Diplôme visé Bac+5
Titulaire du statut consultatif de l'Organisation des Nations
Unies pour le Développement Industriel (U.N.I.D.O.)
Association régie par la loi de 1901

NOUS RENCONTRER

ISG - 8 rue de Lota - 75116 Paris
Tél. 01 56 26 26 11 - Fax 01 56 26 26 00
admission@isg.fr

www.isg.fr

À propos de IONIS Education Group :
Créé il y a 30 ans par Marc Sellam, le Groupe IONIS est aujourd'hui leader de l'enseignement supérieur privé en France. Les 20 écoles et entités* du groupe rassemblent plus de 17 000 étudiants et 60 000 anciens en commerce, informatique, aéronautique, énergie, transport, biologie, gestion, finance, marketing, communication et création.
Le Groupe IONIS s'est donné pour vocation de former la nouvelle intelligence des entreprises. Une forte ouverture à l'international, une grande sensibilité à l'innovation, à l'esprit d'entreprendre, une véritable « culture de l'adaptabilité et du changement » sont les principales valeurs enseignées aux futurs diplômés des écoles de IONIS Education Group, qui deviendront des acteurs clés de l'économie de demain.

* ISG, ISEG Business School, ISEG Marketing & Communication School, ISEG Finance School, ISTH, ICS Bégué, ISEFAC Bachelor, EPITA, ESME Sudria, Epitech, IPSA, Sup'Biotech, e-artsup, Ionis-STM, SUP'Internet, ISEFAC Alternance, ETNA, IONIS Tutoring, Math Secours, IONIS Executive Learning.

www.ionis-group.com

Établissement privé d'enseignement supérieur reconnu par l'État - Document non contractuel - Imp 10/2012 - *ISG. Osez le monde.

L'ISG est membre de la Conférence des Grandes Écoles (CGE) et du Chapitre des Ecoles de Management / L'ISG est membre de l'UGEI (Union des Grandes Écoles Indépendantes) / L'ISG est accrédité ACBSP (Association of Business Schools and Programs) / L'ISG est membre de l'EFMD (European Foundation for Management Development) / L'ISG est membre de l'AACSB (The Association to Advance Collegiate Schools of Business) / L'ISG est membre de CLADEA (Consejo Latino Americano de Escuelas de Administración) / L'ISG est membre de l'American Chamber of Commerce in Paris.